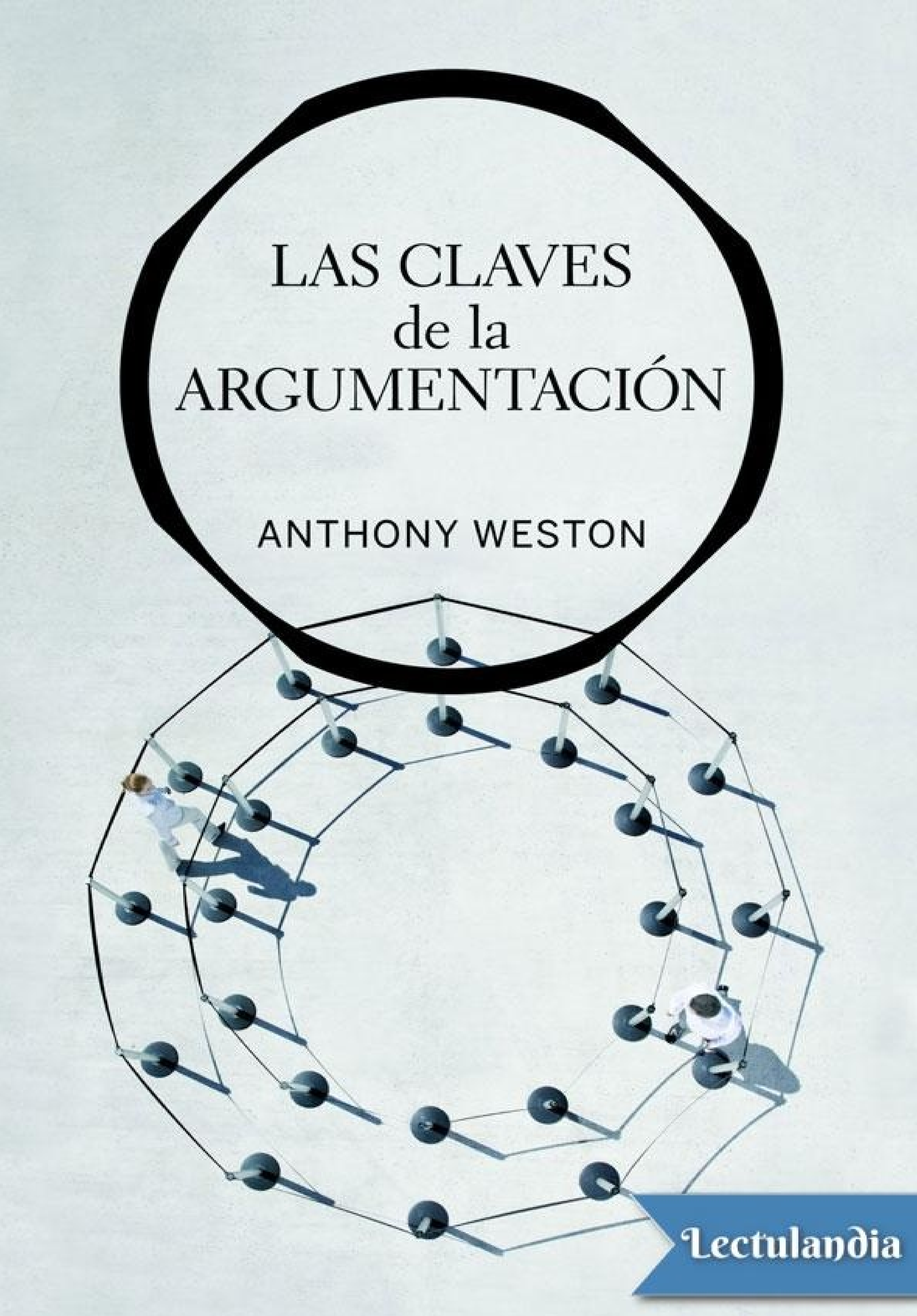

LAS CLAVES
de la
ARGUMENTACIÓN
ANTHONY WESTON
Lectulandia

Convertido ya en un clásico, *Las claves de la argumentación* es el manual de referencia sobre el arte de dar y evaluar argumentos.

Una obra pensada como una introducción sucinta, directa y eminentemente práctica, que entiende la argumentación como el conjunto de razones o pruebas que apoyan una determinada conclusión, y desarrolla reglas específicas para aprender a argumentar. De tal manera que, además de asimilar cómo se debe apoyar una idea concreta, conocer estas reglas ayuda a discernir entre puntos de vista con más o menos sustento; dicho de otro modo, entre la mayor o menor respetabilidad de una determinada opinión.

Las claves de la argumentación permite desarrollar el pensamiento crítico, superar la mera exposición de un prejuicio para construir lo que debe ser un discurso sólido, bien estructurado, con una valoración crítica de opiniones opuestas, y no exento de los elementos fundamentales de toda argumentación.

Anthony Weston

Las claves de la argumentación

ePub r1.0
Titivillus 11.6.15

Título original: *A Rulebook for Arguments*
Anthony Weston, 1986
Traducción: Jorge F. Malem Seña y Blanca Ribera de Madariaga (de la actualización)
Diseño de cubierta: Titivillus

Editor digital: Titivillus
ePub base r1.2

PREFACIO

Este libro es una breve introducción al arte de escribir y evaluar argumentos. Trata solo lo esencial. Descubrí que, a menudo, estudiantes y escritores no necesitan extensas explicaciones introductorias, sino tan solo una lista de recordatorios y de reglas. Por tanto, a diferencia de la mayoría de los libros de texto acerca de cómo armar un argumento, es decir, de «lógica informal», este libro se estructura alrededor de reglas específicas, ilustradas y explicadas de una manera correcta, pero, sobre todo, breve. No es un libro de texto, es un libro que estudia las reglas de la argumentación.

Descubrí que también los profesores quieren a veces recomendar un libro de reglas semejante, un manual que los estudiantes puedan consultar y comprender por sí mismos, y que, por lo tanto, no interfiera en las horas de clase. En este caso, una vez más es importante aquí ser breve —la cuestión es ayudar a los estudiantes a escribir un artículo o a evaluar un argumento—, pero las reglas deben ser expuestas con la suficiente explicación para que el profesor pueda dirigirse a los estudiantes, simplemente, haciendo referencia a la «regla 6» o a la «regla 16», en vez de escribir una explicación completa en los márgenes de los trabajos de cada estudiante. Breve pero autosuficiente, esta es la fina línea que he tratado de seguir.

Este libro de reglas también puede ser utilizado en un curso dedicado expresamente a la argumentación. Necesitará ser completado con ejercicios y con más ejemplos, pero existen muchos textos ya disponibles que están constituidos en su mayor parte o en su totalidad por tales ejercicios y ejemplos. Estos textos, sin embargo, también necesitan ser complementados, justamente, con lo que ofrece este libro de reglas: reglas simples para construir buenos argumentos. Muchos estudiantes salen de los cursos de «lógica informal» sabiendo tan solo cómo rebatir (o al menos intentar rebatir) las falacias seleccionadas. A menudo son incapaces de explicar qué es lo que está realmente mal, o de presentar un argumento propio. La lógica informal tiene más por ofrecer, este libro es un intento de sugerir cómo hacerlo.

Se agradecen los comentarios y las críticas.

ANTHONY WESTON

Agosto de 1986

NOTA A LA TERCERA EDICIÓN

En esta reedición milenaria, el cambio más notable es un planteamiento de la definición más orientado a las reglas. Una larga conversación con el profesor Charles Kay de Wofford College, meticuloso lector y atento profesor, me convenció para realizar este y otros muchos cambios. He actualizado y clarificado numerosos ejemplos. Las generosas aportaciones de los lectores, demasiado numerosos para citarlos a todos, han contribuido a la mejora de este pequeño manual. Mi agradecimiento a todos ellos.

A. W.

Mayo del 2000

INTRODUCCIÓN

¿Por qué argumentar?

Algunas personas piensan que argumentar es, simplemente, exponer sus prejuicios bajo una nueva forma. Por ello, muchas personas también piensan que los argumentos son desagradables e inútiles. Una definición de «argumento» tomada de un diccionario es «disputa». En este sentido, a veces decimos que dos personas «*tienen* un argumento»: una discusión verbal. Esto es algo muy común. Pero no representa lo que realmente son los argumentos.

En este libro, «dar un argumento» significa *ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión*. Aquí, un argumento *no* es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni se trata simplemente de una disputa. Los argumentos son intentos de *apoyar* ciertas opiniones con razones. En este sentido, los argumentos no son inútiles, son, en efecto, esenciales.

El argumento es esencial, en primer lugar, porque es una manera de tratar de informarse acerca de qué opiniones son mejores que otras. No todos los puntos de vista son iguales. Algunas conclusiones pueden apoyarse en buenas razones, otras tienen un sustento mucho más débil. Pero a menudo, desconocemos cuál es cuál. Tenemos que dar argumentos en favor de las diferentes conclusiones y luego valorarlos para considerar cuán fuertes son realmente.

En este sentido, un argumento es un medio para *indagar* Algunos filósofos y activistas han argüido, por ejemplo, que la «industria de la cría» de animales para producir carne causa inmensos sufrimientos a los animales, y es, por lo tanto, injustificada e inmoral. ¿Tienen razón? Usted no puede decidirlo consultando sus prejuicios, ya que están involucradas muchas cuestiones. ¿Tenemos obligaciones morales hacia otras especies, por ejemplo, o solo el sufrimiento humano es realmente malo? ¿En qué medida podemos vivir bien los seres humanos sin comer carne? Algunos vegetarianos han vivido hasta edades muy avanzadas, ¿muestra esto que las dietas vegetarianas son más saludables? ¿O es un dato irrelevante considerando que algunos no vegetarianos también han vivido hasta edades muy avanzadas? (Usted puede realizar algún progreso preguntando si un *porcentaje* más alto de vegetarianos vive más años). ¿O es que las personas más sanas tienden a ser vegetarianas, o a la inversa? Todas estas preguntas necesitan ser consideradas cuidadosamente, y las respuestas no son claras de antemano.

Argumentar es importante también por otra razón. Una vez que hemos llegado a una conclusión bien sustentada en razones, la explicamos y la *defendemos* mediante argumentos. Un buen argumento no es una mera reiteración de las conclusiones. En su lugar, ofrece razones y pruebas, de tal manera que otras personas puedan formarse sus propias opiniones por sí mismas. Si usted llega a la convicción de que está claro

que debemos cambiar la manera de criar y de usar a los animales, por ejemplo, debe usar argumentos para explicar cómo llegó a su conclusión; de ese modo convencerá a otros. Ofrezca las razones y pruebas que a *usted* le convenzan. No es un error tener opiniones. El error es no tener nada más.

Comprender los ensayos basados en argumentos

Las reglas que rigen los argumentos, entonces, no son arbitrarias: tienen un propósito específico. Pero los estudiantes (al igual que otros escritores) no siempre comprenden ese propósito cuando por primera vez se les asigna la realización de un ensayo escrito basado en argumentos; y si no se entiende una tarea, es poco probable que se realice correctamente. Muchos estudiantes, invitados a argumentar en favor de sus opiniones respecto a determinada cuestión, transcriben elaboradas *afirmaciones* de sus opiniones, pero no ofrecen ninguna auténtica *razón* para pensar que sus propias opiniones son las correctas. Escriben un ensayo, pero no un argumento.

Este es un error natural. En el bachillerato, se pone el acento en el aprendizaje de cuestiones que son totalmente claras e incontrovertidas. Usted no necesita *argumentar* que la Constitución de los Estados Unidos establece las tres ramas del gobierno, o que Shakespeare escribió *Macbeth*. Estos son hechos que usted necesita tan solo dominar, y que en sus trabajos escritos solo necesita exponer.

Los estudiantes llegan a la universidad esperando más de lo mismo. Pero muchos cursos de la universidad, especialmente aquellos en los que se asignan trabajos escritos, tienen un objetivo diferente. Estos cursos se interesan por los *fundamentos* de nuestras creencias y exigen de los estudiantes que cuestionen sus propias creencias, y que sometan a prueba y defiendan sus propios puntos de vista. Las cuestiones que se discuten en los cursos de las universidades no son a menudo aquellas cuestiones tan claras y seguras. Sí, la Constitución establece tres ramas de gobierno, pero ¿debe tener la Corte Suprema, realmente, el poder de veto sobre las otras dos? Sí, Shakespeare escribió *Macbeth*, pero ¿cuál es el sentido de este drama? Razones y pruebas pueden darse para diferentes respuestas. En estos cursos, los estudiantes tienen la tarea de aprender a pensar por sí mismos, a formar sus propias opiniones de una manera responsable. La capacidad para defender sus propias opiniones es una medida de esta capacidad, y, por ello, los ensayos basados en argumentos son tan importantes.

En efecto, como explicaré en los capítulos VII-IX, para escribir un buen ensayo basado en argumentos usted debe usar argumentos tanto como un medio para indagar, como para explicar y defender sus propias conclusiones. Debe presentar el trabajo examinando los argumentos de sus contrincantes y luego debe escribir el ensayo mismo como un argumento defendiendo sus propias conclusiones con argumentos y valorando críticamente algunos de los argumentos de la parte contraria.

La estructura del libro

Este libro comienza con la exposición de argumentos relativamente simples y llega a los ensayos basados en argumentos al final.

Los capítulos I-VI se refieren a la composición y evaluación de argumentos *cortos*. Un argumento «corto» simplemente ofrece sus razones y pruebas de una manera breve, usualmente en unas pocas frases o en un parágrafo.

Comenzamos por los argumentos cortos por diversas razones. Primero, porque son comunes. En efecto, son tan comunes que forman parte de nuestra conversación diaria. Segundo, los argumentos largos son, a menudo, elaboraciones de los argumentos cortos y/o una serie de argumentos cortos encadenados. Aprenda primero a escribir y a evaluar argumentos cortos; ello le pondrá en condiciones de seguir hacia los ensayos basados en argumentos.

Una tercera razón para comenzar con los argumentos cortos es que constituyen la mejor ilustración tanto de las formas comunes de los argumentos como de los típicos errores que se cometen en la argumentación. En un argumento largo es más difícil identificar las cuestiones y problemas principales. Por lo tanto, aunque algunas de las reglas puedan parecer obvias cuando son expuestas por primera vez, recuerde que usted tiene la ventaja de un ejemplo simple. Otras reglas son lo suficientemente difíciles de apreciar aun en un argumento corto.

Los capítulos VII, VIII y IX tratan los ensayos basados en argumentos. El capítulo VII se refiere al primer paso: explorar la cuestión. En el capítulo VIII esbozo los puntos principales de un ensayo basado en argumentos y en el capítulo IX agrego reglas específicas acerca de cómo escribirlo. Todos estos capítulos dependen de los capítulos I-VI, ya que un ensayo basado en argumentos combina y elabora básicamente los tipos de argumentos cortos que en ellos se exponen. No pase por alto los primeros capítulos y no salte al de los ensayos basados en argumentos, aun cuando se acerque a este libro en búsqueda de ayuda, fundamentalmente, para escribir un ensayo. El libro es lo suficientemente corto como para leerlo desde el comienzo hasta los capítulos VII, VIII y IX, y cuando usted llegue a ese punto tendrá las herramientas que necesita para manejar correctamente aquellos capítulos. Los profesores pueden recomendar los capítulos I-VI al comienzo del trimestre, y los capítulos VII-IX en el momento de escribir el ensayo.

El capítulo X concierne a las falacias, es decir: a los argumentos que conducen a error. En él se resumen los errores generales expuestos en el resto de este libro, y finaliza con una síntesis de los muchos argumentos equívocos que son tan tentadores y comunes que incluso tienen sus propios nombres. El Apéndice ofrece algunas reglas para construir y evaluar las definiciones.

Capítulo I

LA COMPOSICIÓN DE UN ARGUMENTO CORTO

Algunas reglas generales

El capítulo I ofrece algunas reglas generales para componer argumentos cortos. Los capítulos II al VI tratan tipos específicos de argumentos cortos.

1. Distinga entre premisas y conclusión

El primer paso al construir un argumento es preguntar: ¿Qué estoy tratando de probar? ¿Cuál es mi conclusión? Recuerde que la conclusión es la afirmación *en favor* de la cual usted está dando razones. Las afirmaciones mediante las cuales usted ofrece sus razones son llamadas «premisas».

Considere esta broma de Winston Churchill:

> Sea optimista. No resulta de mucha utilidad ser de otra manera.

Este es un argumento porque Churchill está dando una *razón* para ser optimista: su premisa es que «no resulta de mucha utilidad ser de otra manera».

La premisa y la conclusión de Churchill son bastante obvias, pero las conclusiones de algunos argumentos pueden no ser obvias hasta el momento en que se las señala. Sherlock Holmes tiene que explicar una de sus conclusiones clave en *La aventura de Silver Blaze*:

> Un perro estaba encerrado en los establos, y, sin embargo, aunque alguien había estado allí y había sacado un caballo, no había ladrado. Es obvio que el visitante era alguien a quien el perro conocía bien…

Holmes tiene dos premisas. Una es explícita: el perro no ladró al visitante. La otra es un hecho general acerca de los perros que presume que nosotros conocemos: los perros ladran a los desconocidos. Estas dos premisas juntas implican que el visitante no era un desconocido.

Cuando usted utilice argumentos como un medio de *indagación*, tal como lo describí en la Introducción, puede comenzar, a veces, tan solo con la conclusión que quiere defender. Antes que nada, expóngala con claridad. Si quiere tomar a Churchill y seguir sus palabras, y argüir que debemos ser verdaderamente optimistas, dígalo así de explícito. Entonces, pregúntese a sí mismo qué razones tiene para extraer esa

conclusión. ¿Qué razones puede dar para probar que debemos ser optimistas?

Usted *podría* apelar a la autoridad de Churchill; si Churchill dice que debemos ser optimistas, ¿quiénes somos usted y yo para criticarlo? Sin embargo, esta apelación no le llevará muy lejos, ya que es probable que un número igual de personas famosas recomendaran el pesimismo. Usted tendría que pensarlo por su propia cuenta. Una vez más: ¿Cuál es *su* razón para pensar que debemos ser optimistas?

Quizás su idea es que ser optimista le da más energía para trabajar en pos del éxito, mientras que los pesimistas se sienten derrotados desde el comienzo y, por lo tanto, ni siquiera lo intentan. Entonces, usted tiene una premisa principal: los optimistas probablemente tienen más éxito en alcanzar sus objetivos. (Quizás esto es lo que Churchill quería decir también). Si esta es su razón, dígalo explícitamente.

Una vez que haya terminado de leer este libro, tendrá un catálogo útil de muchas de las diferentes formas que los argumentos pueden tener. Úselos para desarrollar sus premisas. Para defender una generalización, por ejemplo, examine el capítulo II; le recordará que necesita dar una serie de ejemplos como premisas y le dirá qué tipo de ejemplos tiene que buscar. Si su conclusión necesita un argumento «deductivo» como los explicados en el capítulo VI, las reglas que se presentan en ese capítulo le dirán qué premisas necesita. Puede que precise intentar muchos argumentos diferentes antes de que encuentre uno que opere adecuadamente.

2. Presente sus ideas en un orden natural

Usualmente, los argumentos cortos se escriben en uno o dos párrafos. Ponga primero la conclusión seguida de sus propias razones, o exponga primero sus premisas y extraiga la conclusión al final. En cualquier caso, exprese sus ideas en un orden tal que su línea de pensamiento se muestre de la forma más natural a sus lectores. Considere este argumento corto de Bertrand Russell:

> Los males del mundo se deben tanto a los defectos morales como a la falta de inteligencia. Pero la raza humana no ha descubierto hasta ahora ningún método para erradicar los defectos morales […] La inteligencia, por el contrario, se perfecciona fácilmente mediante métodos que son conocidos por cualquier educador competente. Por lo tanto, hasta que algún método para enseñar la virtud haya sido descubierto, el progreso tendrá que buscarse a través del perfeccionamiento de la inteligencia antes que del de la moral.[1]

En este pasaje, cada afirmación conduce naturalmente a la siguiente. Russell comienza señalando las dos fuentes del mal en el mundo: «los defectos morales», como él los denomina, y la falta de inteligencia. Afirma entonces que desconocemos cómo corregir «los defectos morales», pero que sabemos cómo corregir la falta de inteligencia. Por lo tanto —adviértase que la expresión «por lo tanto» indica claramente su conclusión—, el progreso tendrá que llegar mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.

Cada frase de la cita está precisamente en el lugar que le corresponde, a pesar de

que había muchísimos lugares para el error. Supóngase que Russell hubiera escrito, en cambio, algo similar a esto:

> Los males del mundo se deben, por completo, tanto a los defectos morales como a la falta de inteligencia. Hasta que algún método para enseñar la virtud haya sido descubierto, el progreso tendrá que buscarse a través del perfeccionamiento de la inteligencia antes que del de la moral. La inteligencia se perfecciona fácilmente por métodos que son conocidos por cualquier educador competente. Pero la raza humana no ha descubierto hasta ahora ningún medio para erradicar los defectos morales.

Son exactamente las mismas premisas y conclusión, pero están en un orden diferente, y la expresión «por lo tanto», previa a la conclusión, fue omitida. Ahora el argumento es *mucho* más difícil de entender. Las premisas no están entrelazadas naturalmente, y usted tiene que leer el pasaje hasta dos veces para comprender cuál es la conclusión. No cuente con que sus lectores sean tan pacientes.

Intente reordenar varias veces su argumento con el objeto de encontrar el orden más natural. Las reglas que se presentan en este libro deben ayudarle: puede usarlas no solo para reconocer qué premisas necesita, sino también para saber cómo ordenarlas en el orden más natural.

3. Parta de premisas fiables

Aun si su argumento, *desde* la premisa a la conclusión, es válido, si sus premisas son débiles, su conclusión será débil.

> Nadie en el mundo es realmente feliz en la actualidad. Por lo tanto, parece que los seres humanos no están hechos precisamente para alcanzar la felicidad. ¿Por qué deberíamos esperar lo que nunca podemos encontrar?

La premisa de este argumento es la afirmación de que nadie en el mundo es realmente feliz en la actualidad. Pregúntese si la premisa es plausible. ¿*Nadie* en el mundo es realmente feliz en la actualidad? Esta premisa necesita, al menos, alguna justificación, y es muy probable que no sea precisamente verdadera. Este argumento no puede mostrar, entonces, que los seres humanos no estamos hechos para alcanzar la felicidad, o que no debemos esperar ser felices.

A veces resulta fácil partir de premisas fiables. Puede tener a mano ejemplos bien conocidos, o autoridades bien informadas que están claramente de acuerdo. Otras veces es más difícil. Si usted no está seguro acerca de la fiabilidad de una premisa, puede que tenga que realizar alguna investigación y/o dar algún argumento corto en favor de la premisa misma. (Volveremos a este tema en los últimos capítulos, especialmente en el apartado A.2 del capítulo VII). Si encuentra que *no puede* argüir adecuadamente en favor de su(s) premisa(s), entonces, por supuesto, tiene que darse completamente por vencido, y comenzar de otra manera.

4. Sea concreto y conciso

Evite los términos generales, vagos y abstractos. «Caminamos horas bajo el sol» es infinitamente mejor que «Fue un prolongado período de esfuerzo laborioso». Sea conciso también. La elaboración densa solo hace que el lector —e incluso el autor— se pierda en un mar de palabras.

NO:

Para aquellos cuyos papeles involucraban primariamente la realización de servicios, a diferencia de la adopción de las responsabilidades de líder, la pauta principal parece haber sido una respuesta a las obligaciones invocadas por el líder que eran concomitantes al estatus de miembro en la comunidad societaria y a varias de sus unidades segmentales. La analogía moderna más próxima es el servicio militar realizado por un ciudadano normal, excepto que al líder de la burocracia egipcia no le hacía falta una emergencia especial para invocar obligaciones legítimas.[2]

SÍ:

En el antiguo Egipto, la gente común estaba sujeta a ser reclutada para el trabajo.

5. Evite un lenguaje emotivo

No haga que su argumento parezca bueno caricaturizando a su oponente. Generalmente las personas defienden una posición por razones serias y sinceras. Trate de entender sus opiniones aun cuando piense que están totalmente equivocadas. Una persona que se opone al uso de una nueva tecnología no está necesariamente en favor de «un retorno a las cavernas», por ejemplo, y una persona que cree en la evolución no está afirmando que su abuela era un mono. Si usted no puede imaginar cómo podría alguien sostener el punto de vista que usted está atacando, es porque todavía no lo ha entendido bien.

En general, evite el lenguaje cuya *única* función sea la de influir en las emociones. Este es un ejemplo de «lenguaje emotivo».

> Tras permitir que sus antaño orgullosos trenes de pasajeros cayeran vergonzosamente en el olvido, América está moralmente obligada a restablecerlos ¡ya!

Supuestamente este es un argumento para restablecer (más) el servicio de los trenes de pasajeros. Pero no ofrece ninguna prueba para llegar a esa conclusión sea cual sea, tan solo unas cuantas palabras con una gran carga emocional —palabras gastadas, también, como las de un político autómata—. ¿El tren de pasajeros «cayó en el olvido» por algo que «América» hizo o dejó de hacer? ¿Qué tiene esto de «vergonzoso»? Muchas instituciones «antaño orgullosas» dieron al traste y, al fin y al cabo, no estamos obligados a restablecerlas todas. ¿Qué significa que América está «moralmente obligada» a hacer esto? ¿Se han establecido y quebrantado las premisas? ¿Por parte de quién?

Estoy seguro de que se puede hablar mucho de restablecer los trenes de pasajeros,

especialmente en esta era en que los costes ecológicos y económicos de las autopistas están alcanzando niveles enormes. El problema es que este argumento no lo dice. Deja que las connotaciones de las palabras hagan todo el trabajo y, por esta razón, no funciona en absoluto. Al final acabamos exactamente en el punto de partida. Cuando sea su turno/le toque a usted, remítase a las pruebas.

6. Use términos consistentes

Los argumentos dependen de conexiones claras entre las premisas y la conclusión. Por esta razón es crucial utilizar un único grupo de términos para cada idea.

NO:

Si usted estudia otras culturas, entonces comprenderá que hay una diversidad de costumbres humanas. Si entiende la diversidad de las prácticas sociales, entonces cuestionará sus propias costumbres. Si le surgen dudas acerca de la manera en que tiene que actuar, entonces se volverá más tolerante. Por lo tanto, si amplía su conocimiento de antropología, entonces será más probable que acepte otras personas y prácticas sin criticarlas.

SÍ:

Si usted estudia otras culturas, entonces comprenderá que hay una diversidad de costumbres humanas. Si comprende que hay una diversidad de costumbres humanas, entonces cuestionará sus propias costumbres. Si cuestiona sus propias costumbres, entonces se volverá más tolerante. Por lo tanto, si usted estudia otras culturas, entonces se volverá más tolerante.

En ambas versiones, cada una de las frases tiene la forma «Si X, entonces Y». Pero fíjese en las diferencias.

La segunda versión («SÍ») es de una claridad meridiana porque la «Y» de cada premisa es exactamente la «X» de la siguiente. La «Y» de la primera es exactamente la «X» de la segunda, la «Y» de la segunda es exactamente la «X» de la tercera, y así sucesivamente. (Vuelva atrás y relea). Este es el motivo de por qué el segundo argumento es fácil de leer y entender: forma una especie de cadena.

No obstante, en la primera versión («NO»), la «Y» de la primera premisa solo es aproximadamente la «X» de la segunda, la «Y» de la segunda solo aproximadamente la «X» de la tercera, y así sucesivamente. Aquí, cada «X» e «Y» está escrita como si el autor hubiera consultado un diccionario en cada oportunidad. «Más tolerante» en la tercera premisa, por ejemplo, está escrita en la conclusión como «es más probable que acepte otras personas y prácticas sin criticarlas». Como resultado de ello, el argumento pierde la obvia conexión entre las partes que lo componen y que podrían hacerlo esclarecedor y persuasivo. El escritor presume de sí mismo, pero el lector —que no tiene el privilegio de conocer la estructura del argumento desde el inicio— se queda sin saber qué pensar.

7. Use un único significado para cada término

La tentación opuesta es usar una sola palabra en más de un sentido. Esta es la falacia clásica de la «ambigüedad».

> Las mujeres y los hombres son física y emocionalmente diferentes. Los sexos no son «iguales». Entonces, y por lo tanto, el derecho no debe pretender que lo seamos.

Este argumento puede parecer plausible a primera vista, pero opera con dos sentidos diferentes de «igual». Es verdad que los sexos no son física y emocionalmente «iguales», en el sentido en el que «igual» significa, simplemente, «idéntico». «Igualdad» ante la *ley*, sin embargo, no significa «física y emocionalmente idénticos», sino más bien, «merecer los mismos derechos y oportunidades». Entonces, una vez reescrito el argumento con los dos sentidos diferentes de «igual» previamente aclarados, queda:

> Las mujeres y los hombres no son física ni emocionalmente idénticos. Por lo tanto, las mujeres y los hombres no merecen los mismos derechos y oportunidades.

Esta versión del argumento ya no utiliza de manera ambigua el término «igual», pero todavía no es un buen argumento, tan solo es el mismo argumento original e insuficiente, pero con su insuficiencia al descubierto. Una vez eliminada la ambigüedad, aparece con claridad que la conclusión de ese argumento no se apoya en, ni está vinculada incluso a, la premisa. No se ofrece ninguna razón para mostrar que las diferencias físicas y emocionales deban tener algo que ver con los derechos y oportunidades.

A veces estamos tentados de dar respuestas equívocas utilizando una palabra clave de manera *vaga*. Considere la siguiente conversación:

> A: ¡En el fondo, todos somos unos simples egoístas![a]
>
> B: Pero ¿y Juan?; ¡mira cómo se dedica a sus hijos!
>
> A: Solo hace lo que realmente quiere hacer: ¡aun eso es ser egoísta!

Aquí el significado de «egoísta» cambia de la primera afirmación que hace A, a la segunda. En la primera afirmación entendemos que «egoísta» significa algo bastante específico: el comportamiento codicioso, egocéntrico, al que ordinariamente denominamos «egoísta». En la respuesta de A a la objeción de B, A amplía el significado de «egoísta» para incluir también comportamientos aparentemente no egoístas, extendiendo la definición simplemente hasta «hacer lo que realmente quiere hacer». A mantiene solo la *palabra*, pero esta ha perdido su significado específico, original.

Una buena manera de evitar la ambigüedad es *definir* cuidadosamente cualquier término clave que usted introduzca: luego, tenga cuidado de utilizarlo solo como



usted lo ha definido. También puede necesitar definir términos especiales o palabras técnicas. Consulte el Apéndice para una exposición del proceso y las trampas de la definición.

Capítulo II

ARGUMENTOS MEDIANTE EJEMPLOS

Los argumentos mediante ejemplos ofrecen uno o más ejemplos específicos en apoyo de una generalización.

> En épocas pasadas, las mujeres se casaban muy jóvenes. Julieta, en *Romeo y Julieta* de Shakespeare, aún no tenía catorce años. En la Edad Media, la edad normal del matrimonio para las jóvenes judías era de trece años. Y durante el Imperio romano muchas mujeres romanas contraían matrimonio a los trece años, o incluso más jóvenes.

Este argumento generaliza a partir de tres ejemplos —Julieta, las mujeres judías en la Edad Media y las mujeres romanas durante el Imperio romano— *a muchas* o *a la mayoría* de las mujeres de épocas pasadas. Para ver la forma de este argumento con mayor claridad, podemos enumerar las premisas de forma separada, con la conclusión en la «línea final».

> Julieta, en la obra de Shakespeare; aún no tenía catorce años.
>
> Las mujeres judías, durante la Edad Media, estaban casadas normalmente a los trece años.
>
> Muchas mujeres romanas durante el Imperio romano estaban casadas a los trece años, o incluso más jóvenes.
>
> Por lo tanto, muchas mujeres, en épocas pasadas, se casaban muy jóvenes.

A menudo escribiré argumentos cortos de esta forma, cuando ello sea necesario para ver cómo funcionan exactamente.

¿Cuándo premisas como estas apoyan de una manera adecuada una generalización?

Un requisito es, por supuesto, que los ejemplos sean ciertos. Recuerde la regla 3: ¡un argumento debe partir de premisas fiables! Si Julieta *no tenía* alrededor de catorce años, o si la mayoría de las mujeres romanas o judías *no estaban casadas* a los trece años, o incluso más jóvenes, entonces el argumento es mucho más débil; y si ninguna de las premisas puede sustentarse, no hay argumento. Para comprobar los ejemplos de un argumento, o para encontrar buenos ejemplos para sus propios argumentos, posiblemente tendrá que investigar un poco.

Pero supóngase que los ejemplos *son* ciertos. Generalizar a partir de ellos todavía es una cuestión complicada. El capítulo II ofrece un listado corto de criterios para confrontar y evaluar argumentos mediante ejemplos, tanto los propios como los ajenos.

8. ¿Hay más de un ejemplo?

Un ejemplo simple puede ser usado, a veces, para una *ilustración*. El único ejemplo de Julieta puede ilustrar los matrimonios jóvenes. Pero solo un ejemplo no ofrece prácticamente ningún *apoyo* para una generalización. Puede ser un caso atípico, la «excepción que confirma la regla». Se necesita más de un ejemplo.

NO:

El derecho de las mujeres a votar fue ganado sólo después de una lucha.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres son ganados solo después de una lucha.

SÍ:

El derecho de las mujeres a votar fue ganado solo después de una lucha.

El derecho de las mujeres a asistir a los colegios secundarios y a la universidad fue ganado solo después de una lucha.

El derecho de la mujer a la igualdad de oportunidades en el trabajo está siendo ganado solo con la lucha.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres son ganados solo después de luchar.

En una generalización sobre un pequeño conjunto de casos, el mejor argumento examina todos, o casi todos, los ejemplos. Una generalización sobre todos los presidentes estadounidenses a partir de la Segunda Guerra Mundial debe examinar a cada uno de ellos por separado. De igual modo, el argumento de que los derechos de las mujeres siempre han necesitado luchas debe examinar todos, o casi todos, los derechos importantes.

Las generalizaciones acerca de grandes conjuntos de casos requieren la selección de una «muestra». Desde luego, no podemos enumerar a todas las mujeres que en épocas anteriores contraían matrimonio jóvenes; en su lugar, nuestro argumento debe ofrecer pocas mujeres como ejemplos de las demás. Cuántos ejemplos son necesarios depende parcialmente de su representatividad, problema que recoge el apartado 9. También depende parcialmente del tamaño del conjunto acerca del cual se hace la generalización. Usualmente, los conjuntos grandes requieren más ejemplos. La afirmación de que su ciudad está llena de personas notables requiere más pruebas que la afirmación de que sus *amigos* son personas notables. Según cuántos amigos tenga, dos o tres ejemplos pueden ser incluso suficientes para establecer que ellos son personas notables, pero a menos que su ciudad sea muy, muy pequeña, se necesitan muchos más ejemplos para mostrar que su ciudad está llena de personas notables.

9. ¿Son representativos los ejemplos?

Incluso un gran número de ejemplos puede *desfigurar* el conjunto acerca del cual se hace la generalización. Un gran número de casos exclusivamente de mujeres romanas, por ejemplo, puede decir muy poco acerca de las mujeres en general, ya que las mujeres romanas no son necesariamente representativas de las mujeres de otras partes del mundo. El argumento también necesita tomar en cuenta las mujeres de

otras partes del mundo.

En mi barrio, todos apoyan a McGraw para presidente. Por lo tanto, es seguro que McGraw ganará.

Este argumento es débil porque un barrio aislado rara vez representa el voto del conjunto de la población. Un barrio acomodado puede apoyar a un candidato que es impopular en todos los demás barrios. Los distritos electorales estudiantiles en las ciudades universitarias son ganados, generalmente, por los candidatos que obtienen resultados pobres en cualquier otro sitio. Además, rara vez tenemos pruebas fiables aun de las opiniones del barrio. El conjunto de personas que ponen señales en sus verjas y adhesivos políticos en sus automóviles (y cuyos jardines son visibles desde carreteras concurridas, o conducen regularmente por, y/o estacionan sus automóviles en, lugares que llaman la atención) puede muy bien desfigurar el barrio en su conjunto.

Un *buen* argumento acerca de que «es seguro que McGraw ganará» requiere una muestra representativa del voto del conjunto de la población. No es fácil elaborar semejante muestra. Las encuestas de opinión pública, por ejemplo, elaboran sus muestras de una manera muy cuidadosa. Aprendieron recorriendo un duro camino. En 1936, el *Literaty Digest* presentó la primera encuesta de opinión pública a gran escala prediciendo el resultado de la contienda presidencial entre Roosevelt y Landon. Los nombres de los encuestados se tomaron, tal como se hace en la actualidad, del listín telefónico y también del registro de la propiedad del parque automovilístico. El número de los encuestados no fue, por cierto, demasiado pequeño: se contaron más de dos millones de «votantes». La encuesta predijo una amplia victoria de Landon. Roosevelt, sin embargo, ganó fácilmente. Retrospectivamente, es fácil ver lo que estaba equivocado. En 1936, solo una porción selecta de la población era propietaria de teléfonos y automóviles. La muestra estaba fuertemente sesgada por los votantes urbanos y ricos, de los cuales un mayor porcentaje apoyaba a Landon.[3]

Desde entonces, las encuestas se han perfeccionado. Sin embargo, existe preocupación acerca de la representatividad de las muestras, especialmente cuando son bastante pequeñas. En la actualidad, por cierto, casi todos tienen teléfono, pero muchas personas tienen más de uno, y muchas otras lo tienen sin que su número aparezca en el listín. Algunos números telefónicos representan a una familia de votantes en su conjunto, y otros a uno solo; algunas personas es poco probable que se encuentren en su casa para responder a la llamada telefónica de los encuestadores, etc. Aun las muestras cuidadosamente seleccionadas pueden carecer, pues, de representatividad. Muchas de las mejores encuestas, por ejemplo, calcularon mal la elección presidencial de 1980.

La representatividad de cualquier encuesta siempre es, por tanto, algo incierto. ¡Prevéngase de este peligro! Busque muestras que representen el conjunto de la

población acerca de la cual hace la generalización. Si quiere saber cuántas horas miran los niños la TV, no se limite a los de tercer curso de la escuela de su barrio. Si quiere saber lo que piensan de Estados Unidos los demás países, no pregunte solo a los turistas.

Investigue un poco. Julieta, por ejemplo, es una única mujer ¿Es representativa, incluso, de las mujeres de su época y de su tiempo? En la obra de Shakespeare, por ejemplo, la madre de Julieta le dice:

> Piensa ya en el matrimonio, otras más jóvenes que tú, aquí en Verona, señoras de gran estima, ya son madres. En lo que a mí respecta, yo era tu madre ya por los mismos años en que tú ahora sigues virgen (I, III).

Este pasaje sugiere que el casamiento de Julieta a los catorce años no es excepcional; en efecto, a su edad, Julieta parece ser algo vieja a los ojos de su madre.

Cuando elabore su propio argumento, no confíe solo en el primer ejemplo que le venga «a la cabeza». Los tipos de ejemplos en los que usted, probablemente, piensa de inmediato, es probable que estén sesgados. Una vez más, haga algunas lecturas, piense cuidadosamente en las muestras apropiadas y sea honesto buscando contraejemplos (regla 11).

10. La información de trasfondo es crucial

A menudo, necesitamos previamente una *información de trasfondo* para que podamos evaluar un conjunto de ejemplos.

> Usted debe usar los Servicios Chapuceros. ¡Tenemos ya docenas de clientes absolutamente satisfechos en su área!

Por cierto, los Servicios Chapuceros pueden tener «docenas» de clientes «absolutamente» satisfechos en su área —aunque esta clase de afirmación se hace a menudo sin prueba alguna—, pero usted necesita considerar cuántas personas, en su área, *han tratado* con dichos Servicios. Si un millar de personas han tenido trato con esos Servicios, y dos docenas de ellas están satisfechas, entonces, aunque sea verdad que hay «docenas» de clientes satisfechos, los Servicios Chapuceros satisfacen solo al 2,4% de sus clientes. Mejor inténtelo en algún otro sitio. Veamos otro ejemplo.

> El Triángulo de las Bermudas, en la zona de las Bermudas, es famoso como lugar donde han desaparecido misteriosamente muchos barcos y aviones. Solo en las últimas décadas ha habido varias docenas de desapariciones.

Sin duda. Pero «varias docenas» de desapariciones, ¿entre cuántos barcos y aviones que *han pasado por* esa zona? ¿Varias docenas, o varias decenas de miles? Si solo han desaparecido varias docenas de entre —digamos— 20.000, entonces la

proporción de desapariciones en el Triángulo de las Bermudas puede muy bien ser normal, o incluso inferior, y ciertamente nada misteriosa.

Examinemos cuán a menudo, cuando compramos un automóvil o seleccionamos una escuela, estamos influidos por las informaciones de unos pocos amigos, o por una o dos experiencias personales. Que nuestra cuñada haya tenido muchos problemas con su Volvo es suficiente para que nos abstengamos de comprar un Volvo, aun cuando el *Informe de los consumidores* parece indicar que los Volvo son por lo general automóviles muy fiables. Damos más crédito a un ejemplo gráfico que a un cuidadoso sumario y a la comparación de miles de antecedentes de reparaciones. Richard Nisbett y Lee Ross denominaron a esto el argumento de «la persona que»[4], como en los casos de «Conozco a *una persona que* fumaba tres paquetes de cigarrillos al día y vivió hasta los 100 años», o «Conozco a *una persona que* tuvo un Volvo que fue un auténtico coche gafado». Casi siempre constituye una falacia. Como señalan Nisbett y Ross, un solo automóvil que se abandona porque es un coche gafado, solo cambia la proporción de la frecuencia de reparaciones de una manera insignificante.

Para juzgar un conjunto de ejemplos, a menudo tenemos que examinar las *proporciones* subyacentes. Al revés, cuando un argumento ofrece proporciones o porcentajes, la información de trasfondo relevante debe incluir normalmente el *número* de ejemplos. Los robos de automóviles en el campus universitario pueden haberse incrementado en un 100 por cien, pero si esto significa que se robaron dos automóviles en vez de uno, no ha cambiado gran cosa.

Un último ejemplo.

> Tras una época en la que algunas universidades, auténticos centros neurálgicos de atletas, fueron acusadas de explotar a los estudiantes atletas, dejándoles marchar sin graduar cuando su elegibilidad había caducado, actualmente los atletas universitarios se gradúan a un ritmo superior. En muchas universidades, su índice de graduación es superior al 50 por ciento.

Cincuenta por ciento, no está mal. La cifra es impresionante. Pero esta cifra, a primera vista tan persuasiva, realmente no ejerce la función que afirma.

En primer lugar, aunque «muchas» universidades gradúan a más del 50 por ciento de sus atletas, algunas no lo hacen, por lo que esta cifra puede muy bien excluir a las universidades explotadoras que realmente causaron preocupación en un principio.

En segundo lugar, sería de gran utilidad saber cómo se compara un índice de graduación «superior al 50 por ciento» con el índice de graduación del *total* de estudiantes de las mismas instituciones. Si es significativamente inferior, los atletas aún pueden salir malparados.

Por último, y quizás lo más importante, este argumento no ofrece ninguna razón para creer que los índices de graduación de los compañeros de los atletas están *mejorando* realmente, ya que no se ofrece ninguna *comparación* con ningún índice anterior. Quizás hemos tenido la sensación de que los índices de graduación de los

atletas solían ser inferiores, pero sin conocer los previos es imposible de decir.

11. ¿Hay contraejemplos?

Compruebe las generalizaciones preguntando si hay contraejemplos.

La guerra del Peloponeso fue causada por el deseo de Atenas de dominar Grecia.

Las guerras napoleónicas fueron causadas por el deseo de Napoleón de dominar Europa.

Las dos guerras mundiales fueron causadas por el deseo de los fascistas de dominar Europa.

En general, entonces, las guerras son causadas por el deseo de dominación territorial.

Pero ¿*todas* las guerras son causadas por el deseo de dominación territorial? ¿O quizás la generalización es demasiado amplia?

En efecto, hay contraejemplos. Las revoluciones, por ejemplo, tienen causas totalmente diferentes. Lo mismo vale para las guerras civiles.

Si se le ocurren contraejemplos de una generalización que desea defender, revise su generalización. Si el argumento anterior fuera suyo, por ejemplo, puede cambiar la conclusión por: «Las guerras *entre Estados independientes* son causadas por el deseo de dominación territorial». Incluso esta generalización puede ser excesiva, pero al menos es más defendible que la original.

Otras veces, usted puede querer cuestionar el supuesto contraejemplo. La Primera Guerra Mundial, alguien puede objetar, no parece haber sido causada por el deseo de dominación territorial, sino por una red de pactos de defensa mutua y otras intrigas políticas, por la inquietud de las clases altas europeas, por los disturbios nacionalistas en el Este de Europa, etc. Frente a este ejemplo, por supuesto, usted puede debilitar su pretensión todavía más, o retirarla por completo. Sin embargo, otra posible respuesta es argüir que el supuesto contraejemplo es, en realidad, conforme a la generalización. Después de todo (puede argüir), los deseos de las potencias europeas de dominar Europa *motivaron* los pactos de defensa mutua y otras intrigas políticas que, finalmente, abrieron el camino a la guerra. ¿Y los disturbios nacionalistas no podrían haber sido causados también por la injusta dominación que allí ocurría? Aquí, en efecto, usted trata de reinterpretar el *contraejemplo* como otro *ejemplo* más. La crítica inicial a su conclusión se transforma en otro elemento de prueba en su favor. Usted puede, o no, cambiar la redacción de su conclusión; en cualquier caso, ahora comprende mejor por sí mismo su propia afirmación y está preparado para responder a las objeciones importantes.

Trate también de pensar en contraejemplos cuando evalúe los argumentos de cualquier otra persona. Pregunte si las conclusiones de *esa* persona tienen que ser revisadas y limitadas, o si tienen que ser retiradas por completo, o si el supuesto contraejemplo puede ser reinterpretado como un ejemplo más. Tiene que aplicar la misma regla tanto a los argumentos de cualquier otra persona como a los propios. La

única diferencia es que usted tiene la posibilidad de corregir por sí mismo su generalización excesiva.

CAPÍTULO III

ARGUMENTOS POR ANALOGÍA

Hay una excepción a la regla 8 («Use más de un ejemplo»). Los *argumentos por analogía*, en vez de multiplicar los ejemplos para apoyar una generalización, discurren de *un* caso o ejemplo específico a otro ejemplo, argumentando que, debido a que los dos ejemplos son semejantes en muchos aspectos, son también semejantes en otro aspecto más específico.

Por ejemplo, a continuación veremos cómo un administrador médico defiende que todo el mundo debería hacerse un chequeo médico de forma regular:

> La gente lleva su coche a arreglar y a revisar cada pocos meses sin rechistar. ¿Y por qué no prodigan los mismos cuidados a su propio cuerpo?[5]

Este argumento sugiere que realizarse un chequeo médico de forma regular es *como* llevar el coche a la revisión. Los coches necesitan ese tipo de atenciones; de otro modo, se pueden producir problemas de mayor envergadura. El Dr. Beary afirma que nuestros cuerpos funcionan igual.

La gente sabe que tiene que llevar su coche a la revisión de forma regular (de otro modo, se pueden producir problemas de mayor envergadura).

Los cuerpos de las personas son *similares* a los coches (porque también los cuerpos humanos pueden desarrollar problemas, si no se revisan de forma regular).

Por lo tanto, la gente también debería acudir a un chequeo y una revisión de forma regular.

Adviértase la palabra en cursiva «similares» en la segunda premisa. Cuando un argumento acentúe las semejanzas entre dos casos, es muy probable que sea un argumento por analogía.

El siguiente es un ejemplo más complejo:

> Ayer, en Roma, Adam Nordwell, un jefe indio de los chippewa estadounidenses, ejecutó un acto notable al descender de su avión proveniente de California completamente vestido con los trajes e insignias de la tribu; Nordwell anunció en el nombre del pueblo indio estadounidense que estaba tomando posesión de Italia «en virtud del derecho de descubrimiento», de la misma manera que lo hizo Cristóbal Colón en América. «Yo proclamo este día el día del descubrimiento de Italia», dijo Nordwell. «¿Qué derecho tenía Colón a descubrir América cuando ya estaba siendo habitada desde hacía miles de años? El mismo derecho que ahora tengo para llegar a Italia y proclamar el descubrimiento de su país».[6]

Nordwell está sugiriendo que su «descubrimiento» de Italia es *similar* al descubrimiento de América por parte de Colón, en al menos un aspecto importante: ambos, Nordwell y Colón, reclamaban un territorio que ya estaba siendo habitado por su propio pueblo desde hacía siglos. Entonces, Nordwell insiste en que tiene tanto

«derecho» a reclamar Italia como lo tenía Colón para pretender América. Pero, por supuesto, Nordwell no tiene derecho a reclamar Italia. Por lo tanto, Colón no tenía derecho a reclamar América.

Nordwell no tiene el derecho a reclamar Italia para otro pueblo, y menos aún «en virtud del derecho de descubrimiento» (ya que Italia estaba siendo habitada por su propio pueblo desde hacía siglos).

La pretensión de Colón sobre América «en virtud del derecho de descubrimiento» es *similar* a la pretensión de Nordwell sobre Italia (América también estaba siendo habitada por su propio pueblo desde hacía siglos).

Por lo tanto, Colón no tenía derecho a reclamar América para otro pueblo, menos aún «en virtud del derecho de descubrimiento».

¿Cómo evaluamos los argumentos por analogía?

La primera premisa de un argumento por analogía formula una afirmación acerca del ejemplo usado como una analogía. Recuerde la regla 3: compruebe que su premisa sea verdadera. Es verdad que los coches necesitan arreglos y chequeos regularmente para evitar que desarrollen problemas de mayor envergadura, por ejemplo, y es verdad que Adam Nordwell no tiene derecho a pretender Italia para los indios chippewa.

La segunda premisa en los argumentos por analogía afirma que el ejemplo de la primera premisa es *similar* al ejemplo acerca del cual el argumento extrae una conclusión. Evaluar esta premisa es más difícil, y necesita una regla propia.

12. La analogía requiere un ejemplo similar de una manera relevante

Las analogías no requieren que el ejemplo usado como analogía sea *absolutamente* igual al ejemplo de la conclusión. Al fin y al cabo, nuestros cuerpos no son exactamente como los coches. Estamos hechos de carne y hueso y no de metal, duramos más, y así sucesivamente. Las analogías solo requieren similitudes *relevantes*. El material del que están hechos los coches es irrelevante para la afirmación del Dr. Beary; su argumento se refiere al mantenimiento de sistemas complejos.

Una diferencia relevante entre nuestros cuerpos y nuestros coches es que los primeros no necesitan «arreglos» regulares de la misma forma que los segundos. Los coches necesitan que se sustituyan o rellenen determinadas piezas y fluidos: cambios de aceite, nuevas bombas o transmisiones, y cosas así. Nuestros cuerpos no. Sustituir piezas o fluidos es mucho menos frecuente y se refiere más a la cirugía o a una transfusión de sangre, no a «arreglos» regulares. Aun así, es probable que necesitemos chequeos de forma regular —de otro modo, no se detectarán los posibles problemas—. La analogía del doctor, entonces, resulta solo parcialmente afortunada. La parte del «arreglo» constituye una analogía muy pobre, aunque la parte del chequeo es persuasiva.

De igual modo, el siglo XX en Italia no es absolutamente igual al siglo XV en

América. Cualquier alumno del siglo XX sabe de la existencia de Italia, por ejemplo, mientras que en el siglo XV América era desconocida para la mayoría de las personas del mundo. Nordwell no es un explorador, y un avión comercial no es la *Santa María*. Nordwell sugiere, sin embargo, que estas diferencias no son relevantes para la analogía.

Nordwell intenta recordarnos, simplemente, que no tiene sentido reclamar un país que está ya habitado por su propio pueblo. No es importante si el territorio resulta conocido por los estudiantes del mundo, o cómo llegó allí el «descubridor». Una reacción más apropiada podría ser la de intentar establecer relaciones diplomáticas, como trataríamos de hacerlo hoy si de algún modo el territorio y el pueblo de Italia hubieran sido recién descubiertos. *Esta es* la cuestión que plantea Nordwell, y tomada de esa manera, su analogía constituye un buen argumento.

Un famoso argumento usa una analogía para tratar de establecer la existencia de un Creador del mundo.

Este argumento pretende que podemos inferir del orden y de la belleza del mundo la existencia de un Creador, tal como podemos inferir la existencia de un arquitecto o de un carpintero cuando vemos una casa hermosa y bien construida. Este argumento formulado separadamente en forma de premisa y conclusión reza:

> Las casas hermosas y bien construidas deben tener «creadores»: diseñadores y constructores inteligentes.
>
> El mundo es *similar* a una casa hermosa y bien construida.
>
> Por lo tanto, el mundo también debe tener un «creador», un Diseñador y Constructor inteligente, Dios.

Una vez más, aquí no se necesitan más ejemplos; es la similitud del mundo a *un único* ejemplo, la casa, lo que el argumento quiere subrayar.

Que el mundo, realmente, *sea* similar de una manera relevante a una casa no está, en mi opinión, tan claro. Sabemos bastante acerca de las causas de las casas. Pero las casas son *partes* de la naturaleza. Y, efectivamente, sabemos muy poco acerca de la estructura de la naturaleza en su *conjunto*, o acerca del tipo de causas que podría tener. David Hume analiza este argumento en su *Dialogues Concerning Natural Religion*, y pregunta:

> ¿Es una *parte* de la naturaleza una regla para el todo? […] Piense [cuán] amplio es el paso que usted ha dado cuando comparó las casas […] al universo, y de su similitud en algún aspecto infirió una similitud en sus causas… ¿No será que la gran desproporción prohíbe todas las comparaciones e inferencias?[7]

El mundo es diferente de una casa en al menos lo siguiente: una casa es parte de un conjunto mayor, el mundo; mientras que el mundo mismo (el universo) es el mayor de los conjuntos. Entonces, Hume sugiere que el universo *no* es similar a una casa de una manera relevante. Las casas, ciertamente, implican «creadores» más allá de ellas mismas; pero, según lo que sabemos, el universo como un conjunto puede contener sus causas dentro de sí mismo. Esta analogía, entonces, constituye un

argumento débil. Si hay que deducir la existencia de Dios a partir de la naturaleza del mundo, probablemente será necesario algún otro tipo de argumento.

Capítulo IV

ARGUMENTOS DE AUTORIDAD

Nadie puede erigirse en un experto, mediante la experiencia directa, en todas las cosas que es posible conocer. No podemos catar todos los vinos del mundo para decidir cuál es el mejor. Tampoco podemos saber cómo se desarrolló en realidad el juicio de Sócrates. Ni podemos conocer de primera mano lo que está ocurriendo en el poder legislativo del Estado, en Sri-Lanka o en el espacio exterior. En su lugar, tenemos que confiar en otros —personas, organizaciones u obras de referencia más documentadas— para que nos expliquen gran parte de lo que necesitamos saber sobre el mundo. Necesitamos lo que se denominan *argumentos de autoridad*.

X (alguna fuente que debe saberlo) dice que Y.

Por lo tanto, Y es verdad.

Por ejemplo:

Mi amigo Marcos dice que los vinos griegos son los mejores del mundo.

Por lo tanto, los vinos griegos son los mejores del mundo.

Sin embargo, confiar en otros resulta, en ocasiones, un asunto arriesgado. Todo el mundo tiene sus prejuicios. Las supuestas autoridades pueden conducirnos a error o quizás estén equivocadas ellas mismas, o pasan por alto parte del panorama global. Una vez más, debemos tener en cuenta un listado de criterios que cualquier buen argumento de autoridad debe satisfacer.

13. Las fuentes deben ser citadas

Las aserciones empíricas que no se defiendan de otro modo pueden ser sustentadas haciendo referencia a fuentes apropiadas. Algunas aserciones empíricas, por supuesto, son tan obvias que no necesitan sustento alguno. Normalmente no es necesario *probar* que la población de Estados Unidos es mayor a 200 millones de habitantes, o que Julieta amaba a Romeo. Sin embargo, una cifra precisa de la población de los Estados Unidos, o, por ejemplo, la proporción actual de crecimiento de su población *requiere* una cita. Del mismo modo, la afirmación de que Julieta tenía solo catorce años debe citar unas pocas líneas de Shakespeare en su apoyo.

NO:

En una ocasión leí que hay culturas en las que el maquillaje y la ropa son básicamente de la incumbencia de

los hombres.

Si está argumentando acerca de si los hombres y mujeres siguen en todas partes el mismo tipo de roles de género que en los Estados Unidos, este es un ejemplo relevante: un caso sorprendente de diferentes roles de género. Pero con toda probabilidad no es el tipo de diferencia que usted habrá experimentado por sí mismo. Para reforzar el argumento, tiene que retroceder y averiguar su fuente, volver a comprobarla y citarla.

SÍ:

Carol Beckwith informa en «Niger's Wodaabe» (*National Geographic* 164, n.º 4, octubre de 1983: 483-509) de que entre los pueblos africanos occidentales fulani, tales como los wodaabe, el maquillaje y la ropa son básicamente de la incumbencia del hombre.

Los estilos de citación varían —quizás necesite un manual de estilo para encontrar el estilo adecuado para sus propósitos—, pero todos incluyen la misma información básica: la suficiente para que otros puedan encontrar la fuente por sí mismos con facilidad.

14. ¿Están bien informadas las fuentes?

Las fuentes tienen que ser *cualificadas* para hacer las afirmaciones que realizan. El Census Bureau está legitimado para hacer declaraciones acerca de la población en los Estados Unidos; los mecánicos de automóviles están cualificados para discutir los méritos de los distintos automóviles; los médicos están cualificados en materias de medicina; los ecologistas y los científicos de las ciencias de la Tierra, sobre los efectos medioambientales de la polución, etc. Estas fuentes están cualificadas porque tienen la formación y la información apropiadas.

Un argumento debe explicar brevemente el fundamento o la información de una autoridad cuando no resultan claros de inmediato. El argumento citado en la regla 13, por ejemplo, debe ser ampliado:

> Carol Beckwith informa en «Niger's Wodaabe» (*National Geographic* 164, n.º 4, octubre de 1983: 483-509) de que entre los pueblos africanos occidentales fulani, tales como los wodaabe, el maquillaje y la ropa son básicamente de la incumbencia del hombre. Beckwith y otro antropólogo convivieron durante dos años con los wodaabe y tuvieron ocasión de observar numerosas danzas para las que los hombres se preparaban con largas plumas, pinturas en el rostro y blanqueo de dientes. (El artículo incluye numerosas fotografías). Las mujeres wodaabe observan, comentan y escogen a sus compañeros por su belleza, que constituye el modo más lógico para los hombres. «Nuestra belleza hace que las mujeres nos quieran», afirma uno.

Una persona que haya vivido entre los wodaabe durante dos años está sin duda preparada para informar sobre sus prácticas cotidianas. Nótese que ella también cita palabras de ellos mismos, pues naturalmente, las máximas autoridades en materia de

prácticas de los wodaabe son, en último término, los propios wodaabe.

Una fuente bien informada no tiene que corresponderse necesariamente con nuestro modelo general de lo que es «una autoridad»; e incluso una persona que se adapta a ese modelo puede no ser una fuente bien informada.

NO:

El director del Instituto Topheavy, señor Bernard, ha dicho hoy a padres y periodistas que las clases en dicho instituto promueven la imaginación y el libre intercambio de ideas. Por lo tanto, las clases en Topheavy promueven ya la imaginación y el libre intercambio de ideas.

El director de un instituto puede saber muy poco sobre lo que sucede en sus clases.

SÍ:

Un informe tabulado de todas las evaluaciones de los cursos de los estudiantes del Instituto Topheavy en los últimos tres años, realizado por una comisión autorizada, muestra que solo el 5% de todos los estudiantes respondió «Sí» cuando fue preguntado sobre si las clases en el Topheavy promovían la imaginación y el libre intercambio de ideas. Por lo tanto, las clases en el Topheavy rara vez promueven la imaginación y el libre intercambio de ideas.

En este caso, los estudiantes son las fuentes mejor informadas.

Además, las autoridades sobre un determinado tema no están bien informadas, necesariamente, acerca de cualquier tema sobre el que opinen.

Einstein fue un pacifista; por lo tanto, el pacifismo debe tener razón.

El genio de Einstein en la física no le convierte en un genio en filosofía política.

A veces, por supuesto, tenemos que confiar en autoridades cuyos conocimientos son mejores que los nuestros, pero aun así, siempre son imperfectos. Por ejemplo, los gobiernos u otras entidades tratan de limitar la información que podemos obtener acerca de lo que está ocurriendo en una zona de guerra o un juicio político. La mejor información que podemos conseguir puede ser fragmentaria —a través de organizaciones pro derechos humanos como Amnistía Internacional, por ejemplo—. Si usted tiene que confiar en una autoridad que posea informaciones incompletas, reconozca el problema. Deje que sus líderes u oyentes decidan si una autoridad imperfecta es mejor que ninguna en absoluto.

Por último, desconfíe de las supuestas autoridades que pretenden saber lo que de ninguna manera pueden saber. Si un libro pretende haber sido «escrito como si el autor hubiera sido una mosca sobre la pared de la habitación más celosamente guardada del Pentágono»[8], razonablemente puede suponer que se trata de un libro lleno de conjeturas, habladurías, rumores y otras informaciones no fidedignas (a no ser que, por supuesto, el autor realmente *haya sido* una mosca sobre la pared de la habitación más celosamente guardada del Pentágono). De un modo similar, los moralistas religiosos han declarado, en ocasiones, que ciertas prácticas están

equivocadas porque son contrarias a la voluntad de Dios. A ello, habría que contestar que se debería hablar en nombre de Dios con un poco más de cautela. La voluntad de Dios no es fácil de descubrir, y dado que Dios habla con una voz tan baja es fácil confundir «esa vocecilla» con nuestros prejuicios personales.

15. ¿Son imparciales las fuentes?

Las personas que tienen mucho que perder en una discusión no son generalmente las mejores fuentes de información acerca de las cuestiones en disputa. Incluso, a veces, pueden no decir la verdad. La persona acusada en un proceso penal se presume inocente hasta que se pruebe su culpabilidad, pero rara vez creemos completamente su alegato de inocencia sin tener confirmación de testigos imparciales. Pero incluso la voluntad de decir la verdad, tal como uno la ve, no siempre es suficiente. La verdad como uno honestamente la ve puede ser todavía sesgada. Tendemos a ver aquello que esperamos ver: observamos, recordamos y suministramos la información que apoya nuestras opiniones, pero no nos sentimos igualmente motivados cuando los hechos apuntan en la dirección contraria.

Por lo tanto, no confíe en el presidente si la cuestión es la eficacia de las medidas políticas del Gobierno. No confíe en que el Gobierno sea la mejor información sobre la situación de los derechos humanos respecto de aquellos países que ese mismo Gobierno apoya o combate. No confíe en los grupos de interés, *cualquiera* que sea su opinión, sobre una cuestión pública de la mayor importancia, para tener una información más precisa sobre las cuestiones en juego. No confíe en el fabricante de un producto para tener la mejor información acerca de ese producto.

NO:

Los anuncios de las pilas Energizer afirman que las Energizer son significativamente superiores a otras pilas. Por lo tanto, las Energizer son significativamente superiores a otras pilas.

Las fuentes deben ser imparciales. La mejor información sobre los productos de consumo proviene de las revistas independientes de consumidores y de los departamentos estatales de verificación, ya que estos departamentos no están relacionados con ningún fabricante y deben responder a los consumidores que quieren la información más precisa posible.

SÍ:

Consumer Reports probó una amplia variedad de pilas y no encontró diferencias significativas entre ellas para casi todos los usos (véase «Who Sells the Best Cells?», *Consumer Reports*, diciembre de 1999, pp. 51-53). Por tanto, las Energizer no son significativamente superiores a otras pilas.

Los mecanismos y las empresas de servicios públicos independientes son fuentes de información relativamente imparciales. Amnistía Internacional es una fuente

imparcial sobre la situación de los derechos humanos en otros países porque no trata de apoyar o combatir a ningún gobierno específico. En cuestiones políticas, en la medida en que los desacuerdos básicamente versan sobre estadísticas, consulte los departamentos independientes como el Census Bureau, o los estudios universitarios, u otras fuentes independientes.

Asegúrese de que la fuente es *genuinamente* independiente y no un grupo de interés disfrazado bajo un nombre que suena a independiente. Verifique sus fuentes de datos, sus otras publicaciones, el tono del informe o del libro que es citado. Al menos, trate de confirmar por sí mismo cualquier afirmación empírica citada de una fuente potencialmente sesgada. Los buenos argumentos citan sus fuentes (regla 13), por tanto, búsquelas. Asegúrese de que la prueba se cita correctamente y que no está sacada fuera del contexto, y verifique la información adicional que pueda ser relevante. Usted estará, entonces, también autorizado a citar esas fuentes.

16. Compruebe las fuentes

Cuando no existe acuerdo entre los expertos, usted no puede confiar únicamente en uno de ellos. Antes de citar a alguna persona u organización como a una autoridad, debería comprobar que otras personas u organizaciones igualmente cualificadas e imparciales están de acuerdo. Uno de los fundamentos de los informes de Amnistía Internacional, por ejemplo, es que usualmente resultan corroborados por los informes de otras organizaciones independientes de derechos humanos. (Desde luego, a menudo sus informes entran en *conflicto* con los informes gubernamentales, pero los gobiernos rara vez son tan imparciales).

Las autoridades se ponen de acuerdo principalmente en cuestiones empíricas específicas. Si los hombres wodaabe dedican una gran parte de su tiempo a la ropa y el maquillaje es una cuestión empírica específica, por ejemplo, y en principio es fácil de verificar. Pero cuando las cuestiones son más amplias y más intangibles, resulta más difícil encontrar autoridades que estén de acuerdo. En muchas cuestiones filosóficas es difícil citar a alguien como un experto incuestionable. Aristóteles no está de acuerdo con Platón, ni Hegel con Kant. Usted puede usar sus *argumentos*, pero no convencerá a ningún filósofo citando solamente las conclusiones de otro filósofo.

17. Los ataques personales no descalifican las fuentes

Las supuestas autoridades pueden ser descalificadas si no están bien informadas, no son imparciales, o en su mayor parte no están de acuerdo.

Con frecuencia, estas se denominan falacias *ad hominem*: un ataque a la *persona* de la autoridad en lugar de ser un ataque a sus cualificaciones. Si alguien descalifica a

una supuesta autoridad simplemente por no agradarle la persona —no le gustan los fundamentalistas, los japoneses, las lesbianas, los ricos o lo que sea— probablemente está cometiendo un error. Normalmente, la nacionalidad, la religión, la orientación sexual, etc., de una persona, son irrelevantes para su autoridad en cuestiones empíricas específicas en su experiencia.

NO:

No es ninguna sorpresa que Carl Sagan afirme que quizás haya vida en Marte: al fin y al cabo, es un conocido ateo. Yo no lo creo así.

Sagan era astrónomo y diseñador de sondas interplanetarias y realizó una exhaustiva investigación sobre la cuestión de la vida en Marte. Pese a haber participado también en el debate público sobre ciencia y religión, no hay razón para creer que sus opiniones sobre la religión tiñeran su juicio científico sobre la vida marciana. Si no le gusta esta conclusión, critíquela abiertamente.

Capítulo V

ARGUMENTOS ACERCA DE LAS CAUSAS

¿El frío provoca resfriados? ¿La vitamina C los previene? ¿La vida sexual regular acorta la vida (como se pensaba antes) o la alarga (como algunos piensan ahora) o no influye en la esperanza de vida? ¿Y practicar deporte de forma regular? ¿Por qué algunas personas son de mentalidad abierta, o genios, o insomnes, o republicanos?

Todas estas son preguntas acerca de *causas* y sus efectos: sobre qué causa qué. Son preguntas vitales. Los efectos positivos que deseamos potenciar; los efectos negativos que deseamos prevenir. A veces necesitamos averiguar qué o quién es la causa de algo con el fin de felicitarle o culparle. Y a veces lo hacemos tan solo para comprender mejor el mundo.

La prueba de una afirmación sobre las causas es habitualmente una *correlación* entre dos acontecimientos o tipos de acontecimientos. Supóngase, por ejemplo, que usted se pregunta por qué algunos de sus amigos tienen una mentalidad más abierta que otros. Habla con sus amigos y descubre que la mayoría que tienen una mentalidad abierta también son personas cultas —están al tanto de las noticias, leen literatura, etc.—, mientras que la mayoría de aquellos que no tienen una mentalidad abierta no lo son. En otras palabras, descubre que hay una *correlación* entre ser culto y tener una mentalidad abierta. Entonces, debido a que ser culto parece estar correlacionado con tener una mentalidad abierta, probablemente concluirá que ser culto *conduce* a tener una mentalidad abierta.

Tanto en las Ciencias Sociales como en las Ciencias Médicas los argumentos que van de la correlación entre estados de cosas a las causas son ampliamente utilizados. Para informarse sobre si el tomar un desayuno completo mejora la salud, los médicos realizan un estudio para informarse de si las personas que usualmente toman un desayuno completo viven más tiempo que aquellas que usualmente no lo hacen. Para informarse acerca de si la lectura tiende a hacer que una persona sea de una mentalidad más abierta, un psicólogo puede idear una prueba para saber qué personas son de mentalidad abierta y hacer una encuesta sobre los hábitos de lectura; luego hace la prueba a una muestra representativa de la población y entonces comprueba si una proporción más alta de lectores habituales son también personas que tienen una mentalidad abierta.

Las pruebas formales similares a la anterior normalmente se introducen en nuestros argumentos como argumentos de autoridad. Confiamos en la autoridad de las personas que realizan dichas pruebas, investigamos sobre sus méritos y preguntamos a sus colegas profesionales para asegurarnos de que son imparciales y

están bien informadas. Tenemos la obligación, sin embargo, de leer y de dar cuenta de sus estudios de una manera cuidadosa, y de tratar de juzgarlos tan bien como nos sea posible.

Nuestros propios argumentos acerca de las causas contienen, normalmente, ejemplos seleccionados de una manera menos cuidadosa. Muchas veces, argumentamos a partir de algunos casos sorprendentes de nuestra propia experiencia, o de nuestro conocimiento, de nuestros amigos, o de la historia. A menudo, estos argumentos son especulativos, pero lo mismo vale para sus «parientes» más formales formulados por médicos y psicólogos. Muchas veces resulta muy difícil saber qué causa qué. Este capítulo ofrece diversas preguntas para ser respondidas por cualquier argumento acerca de las causas, y ofrece un conjunto de recordatorios sobre los peligros de pasar de la correlación entre estados de cosas a las causas.

18. ¿Explica el argumento cómo la causa conduce al efecto?

Cuando pensamos que A causa B, usualmente pensamos no solo que A y B están correlacionados, sino también que «tiene sentido» que A cause B. Los buenos argumentos, entonces, no apelan únicamente a la correlación de A y B, también explican *por qué* «tiene sentido» para A causar B.

NO:

La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad abierta son cultos. La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad menos abierta no lo son. Leer, entonces, conduce a tener una mentalidad abierta.

SÍ:

La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad abierta son cultos. La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad menos abierta no lo son. Parece probable que cuanto más lea usted, más se encontrará con nuevas ideas estimulantes, ideas que le harán tener menos confianza en las suyas. Leer también le saca de su mundo diario y le muestra cuán diferentes y variados estilos de vida puede haber. Leer, entonces, conduce a tener una mentalidad abierta.

Este argumento podría ser más específico, pero suple algunas conexiones importantes entre causa y efecto.

Los argumentos estadísticos y más formales sobre las causas —por ejemplo, en medicina— también deben tratar de suplir las conexiones entre las causas y los efectos que postulan. Los médicos no se detienen ante la prueba que demuestra solamente que tomar un desayuno completo está correlacionado con un mejoramiento de la salud; también quieren saber *por qué* tomar un desayuno completo mejora la salud.

Los doctores N. B. Belloc y L. Breslow, del Laboratorio de Población Humana del Departamento de Salud Pública de California y del Departamento de Medicina Preventiva y Social de la UCLA, respectivamente, hicieron un seguimiento de 7.000 adultos durante cinco años y medio, relacionando sus expectativas de vida y de salud

a ciertos hábitos básicos de salud. Encontraron que tomar un desayuno completo está correlacionado con una mayor expectativa de vida (véase Belloc y Breslow, «The Relation of Physical Health Status and Health Practices», *Preventive Medicine*, volumen 1, agosto de 1972, pp. 409-421). Parece probable que las personas que toman un desayuno completo consigan más sustancias nutritivas de las necesarias que las personas que omiten desayunar o pasan la mañana con un tentempié y un café.

También es probable que si el cuerpo comienza el día con una buena comida, después metabolice los alimentos de un modo más eficiente. Entonces, parece probable que tomar un desayuno completo conduzca a tener una salud mejor.

Advierta que este argumento no solo explica cómo una causa puede conducir a un efecto, sino que también cita su fuente y explica por qué esta fuente está bien informada.

19. ¿Propone la conclusión la causa más probable?

La mayoría de los sucesos tienen muchas causas posibles. Encontrar nuevamente alguna causa posible no es suficiente; usted debe dar un paso más y mostrar que esa es la causa más *probable*. Siempre es posible que el Triángulo de las Bermudas esté realmente habitado por seres sobrenaturales que protegen sus dominios de la intromisión humana. Es *posible*. Pero la explicación sobrenatural es altamente improbable comparada con las otras explicaciones posibles de la desaparición de barcos y aviones: tormentas tropicales, vientos y olas impredecibles, etc. (Si verdaderamente *hay* algo inusual acerca del Triángulo de las Bermudas, recuerde la regla 10). Solo si las explicaciones comunes fracasan en dar cuenta de los hechos deberíamos comenzar a considerar las hipótesis alternativas.

Además, siempre es posible que las personas lleguen a tener una mentalidad abierta, o al menos tolerante, debido simplemente a que están cansadas de argumentar. Quizás, como señala Matthew Arnold, solamente quieren «dejar que la larga contienda cese». Es *posible*. Pero también sabemos que no hay muchas personas que sean así. La mayoría de las personas que tienen opiniones dogmáticas dan la cara por ellas; les disgusta demasiado ver equivocarse a otras personas. Por lo tanto, parece más probable que las personas que llegan a ser tolerantes verdaderamente han llegado a ser de mentalidad abierta, y leer parece ser una causa probable.

¿Cómo sabemos cuáles son las explicaciones más probables? Una regla de oro es: prefiera las explicaciones que son compatibles con nuestras creencias mejor fundadas. Las Ciencias Naturales están bien fundadas, como también nuestra comprensión usual de cómo son las personas. Naturalmente, la explicación que parece más probable, basada en creencias habituales establecidas, puede resultar ser errónea. Pero tenemos que empezar por alguna parte. Las creencias establecidas

constituyen el punto de partida menos digno de confianza que tenemos.

A veces, es necesaria una prueba adicional antes de que *cualquier* explicación pueda ser aceptada con mucha confianza. Se necesitan más pruebas cuando varias explicaciones «naturales» que compiten entre sí son conformes a las pruebas disponibles. Las reglas 20-23 explican algunos de los tipos más comunes de explicaciones rivales.

20. Hechos correlacionados no están necesariamente relacionados

Algunas correlaciones no son más que meras coincidencias.

> Diez minutos después de beber el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne», me quedé profundamente dormido. Por lo tanto, el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne» me hizo dormir.

El hecho que aquí se explica es mi sueño. Debido a que mi sueño se correlacionó con el hecho de beber el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne», el argumento concluye que tomar el «Bitter» fue la *causa* de mi sueño. Sin embargo, aunque el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne» *posiblemente* me hizo dormir, también pude haberme quedado dormido por mí mismo. Quizás el «Bitter» nada tuvo que ver. Quizás estaba muy cansado y bebí el «Bitter» poco antes de quedarme dormido de todas formas.

La doctora Hartshorne podría estar citada hoy en los tribunales. Necesitaríamos realizar un experimento controlado con un grupo de personas que bebieran el «Bitter» y otro grupo que no lo hiciera. Si la mayoría de las personas que lo bebieran se quedaran dormidas más rápido que aquellas que no lo hicieran, entonces el «Bitter» podría tener, después de todo, algún valor medicinal. Pero la mera correlación, por sí misma, no *establece* una relación de causa y efecto. La medida (es decir: el alargar y el acortar) de la falda de las mujeres ha estado correlacionada durante años con la subida y la bajada del índice Dow Jones, ¿pero quién piensa que uno causa lo otro? El mundo está simplemente lleno de coincidencias.

21. Hechos correlacionados pueden tener una causa común

Algunas correlaciones no son relaciones entre causa y efecto, sino que representan dos efectos de alguna *otra* causa. Es absolutamente posible, por ejemplo, que tanto ser culto como tener una mentalidad abierta sean factores causados por algún otro tercer factor: el ir a la universidad, por ejemplo. Ser culto, entonces, tal vez no conduce, *por sí mismo*, a tener una mentalidad abierta. En cambio, ir a la universidad sí conduce a tener una mentalidad abierta (quizás porque expone a una persona a puntos de vista muy diferentes), y al mismo tiempo, ayuda a una persona a

ser culta. Probablemente, usted tendrá que investigar a sus amigos nuevamente: ¡infórmese sobre quiénes fueron a la universidad!

> La televisión está arruinando nuestra moral. Los programas de la televisión muestran violencia, crueldad y perversión; y el resultado: basta mirar a nuestro alrededor.

Aquí se sugiere que la «inmoralidad» en la televisión causa «inmoralidad» en la vida real. Sin embargo, al menos es probable que *ambas* inmoralidades, la televisiva y la de la vida real, sean verdaderamente causadas por causas comunes más básicas, tales como la ruptura del sistema de valores tradicional, la ausencia de pasatiempos constructivos, etc. O, una vez más:

> En los últimos veinte años, los niños han visto más y más televisión. En el mismo período, los resultados de las pruebas de admisión a la universidad han descendido constantemente. Ver televisión arruina nuestra mente.

Se sugiere que ver televisión es causa de puntuaciones más bajas en las pruebas. Sería útil, para comenzar, que este argumento explicara exactamente cómo la causa alegada, ver televisión, conduce a estos efectos (regla 18). En cualquier caso, otras explicaciones parecen ser al menos tan buenas como esa. Quizás algo completamente diferente explique la caída de las puntuaciones en las pruebas —una caída de la calidad de las escuelas, por ejemplo—, lo que sugeriría que las dos tendencias correlacionadas no están vinculadas. Pero, nuevamente, es posible que *ambas* cosas, ver televisión y la caída de las puntuaciones en las pruebas, puedan ser causadas realmente por alguna causa común. Quizás la carencia de pasatiempos más estimulantes, por ejemplo, sea una vez más la culpable.

22. Cualquiera de dos hechos correlacionados puede causar el otro

La correlación no establece, entonces, la *dirección* de la causalidad. Si A se correlaciona con B, puede ser que A cause B, pero también puede ser que B cause A. La misma correlación que sugiere que la televisión está arruinando nuestra moral, por ejemplo, podría sugerir también que nuestra moral está arruinando la televisión. Así, en general, se necesita todavía investigar otro tipo de explicación alternativa.

Este problema afecta hasta a los estudios más avanzados de correlaciones. Los psicólogos pueden idear una prueba para saber qué personas tienen una mentalidad abierta y una encuesta sobre los hábitos de lectura, aplicar estas pruebas a una muestra representativa de la población, y luego comprobar si una proporción inusualmente alta de los lectores también tiene una mentalidad abierta. Supóngase que, efectivamente, existe una correlación. No se sigue todavía que leer *conduce* a tener una mentalidad abierta. ¡Puede ser al revés, que una mentalidad abierta conduzca a leer! Después de todo, las personas que tienen una mentalidad abierta tal

vez busquen con mayor probabilidad una gran variedad de artículos y de libros. Esta es una razón de por qué es importante explicar las conexiones entre causa y efecto. Si puede suplir conexiones plausibles de A a B, pero no de B a A, entonces parece probable que A conduce a B, y no al revés. Si B podría conducir a A de una manera tan plausible como A conduce a B, entonces usted no puede decir en qué dirección va la causa; quizás vaya en ambas direcciones.

23. Las causas pueden ser complejas

A veces, se argumenta que los pasos de peatones que atraviesan las calles son más peligrosos que las calles sin señalizar, ya que el cruce para peatones se correlaciona aparentemente con un mayor número de accidentes. La explicación que se sugiere es que los pasos de peatones causan en los usuarios un falso sentido de seguridad que les conduce a correr riesgos y, por tanto, a sufrir accidentes. Si se recuerda la regla 22, deberíamos considerar la posibilidad de que la conexión causal vaya en la otra dirección. Quizás, por decirlo así, los accidentes causan los cruces para peatones. Después de todo, los cruces para peatones no aparecen arbitrariamente: tienden a ubicarse en los lugares donde sucedieron accidentes con frecuencia. Pero puede que no solucionen el problema. Los lugares peligrosos pueden llegar a ser menos peligrosos, pero no seguros de repente.

Por otra parte, una vez que se instala un paso para peatones, es probable que todavía más personas lo utilicen. Así, muy bien podemos esperar que el *número* de personas involucradas en los accidentes en ese lugar se incremente en vez de disminuir, aunque la *proporción* debería disminuir.

Esta historia es obviamente compleja. Un falso sentido de la seguridad puede muy bien jugar algún papel, especialmente si la proporción de accidentes no disminuye tanto como podíamos esperar. Al mismo tiempo, no deberíamos olvidar que los pasos de peatones se ubican precisamente en aquellos lugares donde los accidentes tienden a ocurrir. Una vez más, las causas no necesitan ser esta o aquella, a veces la respuesta es «ambas».

Muchas historias causales son complejas. Quizás, leer le hace tener una mentalidad más abierta, pero también es seguramente cierto, tal como se señaló en la regla 22, que tener una mentalidad abierta conduce probablemente a algunas personas a leer más. Quizás tomar un desayuno completo mejora su salud, pero quizás también las personas saludables sean precisamente quienes se inclinan por tomar un desayuno completo desde el comienzo. No exagere su conclusión. Rara vez encontramos la *única* causa. Los argumentos causales son importantes porque a menudo ya es útil encontrar *alguna* causa. Saber simplemente que tomar un desayuno completo está correlacionado con una salud mejor, y probablemente conduce a una salud mejor, puede ser una razón suficiente para tratar de tomar desayunos más completos.

Capítulo VI

ARGUMENTOS DEDUCTIVOS

Veamos el siguiente argumento.

Si en el ajedrez no hay factores aleatorios, entonces el ajedrez es un juego de pura destreza.

En el ajedrez no hay factores aleatorios.

Por lo tanto, el ajedrez es un juego de pura destreza.

Supongamos por un momento que las premisas de este argumento sean ciertas. En otras palabras, supongamos que es cierto que *si* no hay factores aleatorios en el ajedrez, entonces el ajedrez es un juego de pura destreza —y supongamos que en el ajedrez no *hay* factores aleatorios—. Por lo tanto, podemos deducir con total seguridad que el ajedrez es un juego de pura destreza. No hay modo de admitir la certeza de estas premisas y negar la conclusión.

Los argumentos de este tipo se denominan argumentos *deductivos*. Es decir, un argumento deductivo (formulado correctamente) es un argumento de forma tal que si sus premisas son ciertas, la conclusión también tiene que ser cierta. Los argumentos deductivos correctamente formulados se denominan argumentos *válidos*.

Los argumentos deductivos difieren de los otros tipos de argumentos considerados hasta aquí en que incluso un gran número de premisas ciertas no garantizan la verdad de la conclusión (aunque a veces pueden hacerla muy plausible). En los argumentos no deductivos, la conclusión va inevitablemente más allá de las premisas (esa es justamente la razón de argumentar mediante ejemplos, autoridad, etc.), mientras que la conclusión de un argumento deductivo válido solo hace explícito lo que ya está contenido en las premisas.

En la vida real, por supuesto, tampoco podemos estar siempre seguros de nuestras premisas, de modo que las conclusiones de los argumentos deductivos en la vida real todavía tienen que ser tomadas con algunas (¡a veces muchas!) reservas. Sin embargo, cuando se pueden hallar premisas sólidas, los argumentos deductivos resultan muy útiles. Y aún cuando las premisas sean inciertas, las formas deductivas ofrecen una manera efectiva de *organizar* un argumento, especialmente si se trata de un ensayo basado en argumentos. Este capítulo presenta seis formas deductivas comunes con ejemplos simples, cada una de ellas en un apartado independiente. En los capítulos VII-IX volveremos a tratar sobre el uso de esas formas en los ensayos basados en argumentos.

24. *Modus ponens*

Si se usan las letras *p* y *q* para representar enunciados, la forma deductiva válida más simple es:

Si [el enunciado *p*] entonces [el enunciado *q*].

[el enunciado *p*].

Por lo tanto, [el enunciado *q*].

O, de una manera más breve,

Si *p* entonces *q*.

p.

Por lo tanto, *q*.

Esta forma se denomina *modus ponens* («el modo de poner»: puesto *p*, se consigue *q*). Si se toma *p* para representar: «No hay factores aleatorios en el ajedrez» y *q* para representar: «El ajedrez es un juego de pura destreza», nuestro ejemplo introductorio sigue el *modus ponens*. Verifíquelo.

A menudo, un argumento con esta forma es tan obvio que ni siquiera tiene que ser expuesto como un *modus ponens* explícito.

Dado que los optimistas tienen más posibilidad de éxito que los pesimistas, usted debería ser optimista.

Este argumento podría escribirse:

Si los optimistas tienen más posibilidad de éxito que los pesimistas, entonces usted debería ser un optimista.

Los optimistas efectivamente *tienen* más posibilidad de éxito que los pesimistas.

Por lo tanto, usted debería ser optimista.

Pero el argumento resulta absolutamente claro sin ponerlo de esa forma. En otras ocasiones, sin embargo, resulta útil escribir el *modus ponens* sin abreviar:

Si hay millones de planetas habitables en nuestra galaxia, entonces parece probable que la vida se haya desarrollado en más planetas que en este.

Hay millones de planetas habitables en nuestra galaxia.

Por lo tanto, parece probable que la vida se haya desarrollado en más planetas que en este.

Para desarrollar este argumento, usted debe explicar y defender ambas premisas, y ellas necesitan argumentos completamente diferentes (¿por qué?). Resulta útil exponerlas clara y separadamente desde el inicio.

25. *Modus tollens*

Una segunda forma válida es el *modus tollens* («el modo de quitar»: quite *q*, quite

p):

Si *p* entonces *q*.

No-*q*.

Por lo tanto, no-*p*.

Aquí «No-*q*» simplemente representa la negación de *q*; es decir, el enunciado «No es verdad que *q*» vale lo mismo para «no-*q*».

Recuerde el argumento de Sherlock Holmes que se expuso en la regla 1:

> Un perro fue encerrado en los establos, y, sin embargo, aunque alguien había estado allí y había sacado un caballo, el perro no había ladrado […] Es obvio que el visitante era alguien a quien conocía bien…

El siguiente argumento de Holmes es *modus tollens*:

Si el perro no hubiera conocido bien al visitante, entonces hubiera ladrado.

El perro no ladró.

Por lo tanto, el perro conocía bien al visitante.

Para escribir este argumento en símbolos, use *c* para «el perro no conocía bien al visitante»; y *l* para «el perro ladró».

Si *c* entonces *l*.

No-*l*.

Por lo tanto, no-*c*.

«No-*l*» representa «el perro no ladró», y «no-*c*» representa «no es verdad que el perro no conocía bien al visitante»: esto es: «el perro conocía bien al visitante».

El astrónomo Fred Hoyle maneja un *modus tollens* interesante. Parafraseándolo un poco:

> Si el universo fuera infinitamente viejo, no quedaría hidrógeno en él, dado que el hidrógeno se convierte en helio constantemente en todo el universo, y esta conversión es un proceso unidireccional. Pero de hecho el universo está compuesto casi por completo de hidrógeno. Luego, el universo debe haber tenido un comienzo determinado.

Para poner el argumento de Hoyle en símbolos, use *i* para representar «El universo es infinitamente viejo» y *h* para representar «Ningún hidrógeno queda en el universo».

Si *i* entonces *h*.

No-*h*.

Por lo tanto, no-*i*.

«No-*h*» representa «No es verdad que no quede hidrógeno en el universo» (o: «El universo contiene hidrógeno»); «no-*i*» significa «No es verdad que el universo es infinitamente viejo». Hoyle continúa repitiendo la conclusión: ya que el universo no es infinitamente viejo, debe haber habido un punto determinado en el cual comenzó.

26. Silogismo hipotético

Una tercera forma válida es el «silogismo hipotético»:

Si *p* entonces *q*.

Si *q* entonces *r*.

Por lo tanto, si *p* entonces *r*.

Por ejemplo:

Si usted estudia otras culturas, comprenderá que existe una diversidad de costumbres humanas.

Si usted comprende que existe una diversidad de costumbres humanas, entonces pone en duda sus propias costumbres.

Por lo tanto, si usted estudia otras culturas, entonces pone en duda sus propias costumbres.

Usando las letras en cursiva para representar las partes de los enunciados de esta afirmación, tenemos:

Si *e* entonces *c*.

Si *c* entonces *p*.

Por lo tanto, si *e* entonces *p*.

El silogismo hipotético es válido para cualquier número de premisas en la medida en que cada premisa tenga la forma «Si *p* entonces *q*», y la *q* de una premisa se transforme en la *p* de la siguiente. En la regla 5, por ejemplo, analizamos un argumento con las dos premisas anteriores más una tercera:

Si usted pone en duda sus costumbres, entonces será más tolerante.

De esta y de las dos premisas anteriores, usted puede concluir válidamente «Si *e* entonces *t*» mediante un silogismo hipotético.

Advierta que el silogismo hipotético ofrece un buen modelo para explicar las conexiones entre causa y efecto (regla 18). La conclusión vincula una causa con un efecto, mientras que las premisas explican los pasos intermedios.

27. Silogismo disyuntivo

Una cuarta forma válida es el «silogismo disyuntivo»:

p o *q*.

No-*p*.

Por lo tanto, *q*.

Examinemos, por ejemplo, el argumento de Bertrand Russell que se mostró en la regla 2:

Esperamos el progreso mediante el perfeccionamiento de la moral, o lo esperamos mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.

No podemos esperar el progreso mediante el perfeccionamiento de la moral.

Por lo tanto, debemos esperar el progreso mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.

Usando una vez más las letras en cursiva como símbolos, este argumento continúa:

m o *i*.

No-*m*.

Por lo tanto, *i*.

Hay una complicación. En castellano, la letra «o» puede tener dos significados diferentes. Normalmente, «*p* o *q*» significa que al menos una de las dos, *p* o *q*, es verdadera y posiblemente ambas. Este es el sentido «inclusivo» de la palabra «o», que es el que normalmente se presume en lógica. Sin embargo, a veces, utilizamos «o» en sentido «exclusivo», según el cual «*p* o *q*» significa que de las dos *p* o *q* es verdad, pero *no* ambas. «Vendrán por tierra o por mar», por ejemplo, sugiere que no vendrán de ambos modos a la vez. En este caso, se puede deducir que si vienen de un modo, *no* vendrán del otro.

Los silogismos disyuntivos son válidos con independencia del sentido de «o» que se utilice (compruébelo). Pero lo que se puede deducir (si lo hay) *además* de una afirmación como «*p* o *q*» (sobre todo cuando usted puede deducir que no-*q* si también sabe que *p*) depende del sentido de «o» en la premisa específica «*p* o *q*» que esté considerando. ¡Cuidado!

28. Dilema

Una quinta forma válida es el *dilema*.

p o *q*.

Si *p* entonces *r*.

Si *q* entonces *s*.

Por lo tanto, *r* o *s*.

Desde el punto de vista retórico, un «dilema» es una elección entre dos opciones que tendrán consecuencias negativas. Jesús planteó un dilema de esta índole a los fariseos cuando desafió públicamente su autoridad:

> Él les respondió: «También yo os voy a preguntar una cosa. Decidme: el bautismo de Juan, ¿era del cielo o de los hombres?». Y ellos discutían entre sí: «Si decimos: "Del cielo", dirá: "¿Por qué no le creísteis?", pero si decimos: "De los hombres", todo el pueblo nos apedreará, pues están convencidos de que Juan era un profeta». (Lucas 20:3-6).

Lógicamente, el dilema de los fariseos es:

Podemos decir que el bautismo de Juan era del cielo o de los hombres.

Si decimos que era del cielo, se nos culpará por no creer en él.

Si decimos que era de los hombres, se nos apedreará por insultar la creencia popular en él.

Por lo tanto, o se nos culpará por no creer en él o se nos apedreará por insultar la creencia popular en él.

Y en símbolos:

h o *m*.
Si *h* entonces *b*.
Si *m* entonces *s*.
Por lo tanto, *b* o *s*.

Por lo tanto, los fariseos, que eran lo bastante sensatos, declinaron responder —dejando que Jesús también declinara hacerlo, como pretendía—.

En este caso, las dos consecuencias eran negativas, pero en otros dilemas las consecuencias podrían ser positivas o simplemente neutrales.

Podemos ir al circo o a patinar.

Si vamos al circo, lo pasaremos bien.

Si vamos a patinar, también lo pasaremos bien.

Por lo tanto, lo pasaremos bien.

Técnicamente, la conclusión es «Podemos pasarlo bien o pasarlo bien», pero con decirlo una vez basta.

29. *Reductio ad absurdum*

Merece especial atención una estrategia deductiva tradicional, aun cuando, hablando estrictamente, es solo una versión del *modus tollens*. Esta es la *reductio ad absurdum*, es decir, la «reducción al absurdo». Los argumentos mediante *reductio* (o «prueba indirecta», tal como se denominan a menudo) establecen sus conclusiones

mostrando que la negación de la conclusión conduce al absurdo. No se puede hacer otra cosa, sugiere el argumento, salvo aceptar la conclusión.

Para probar: p.
Se asume: No-*p* (esto es, que *p* es falso).
De esa asunción se deriva una implicación: q.
Se muestra: q es falso (contradictorio, estúpido, «absurdo»).
Se concluye: p.

Recuerde, por ejemplo, el argumento para la existencia de un Creador que expusimos en la regla 12. Las casas tienen creadores, dice el argumento, y el mundo es *similar* a una casa: también es ordenado y hermoso. Entonces, sugiere la analogía, también el mundo debe tener un Creador. En la regla 12 se citó a David Hume a los efectos de mostrar que el mundo no es similar, de un modo suficientemente relevante, a una casa como para que esta analogía tenga éxito. Hume también sugiere, en la Parte V de sus *Diálogos*, una *reductio ad absurdum* de la analogía.

Parafraseándolo:

> Supóngase que el mundo tiene un Creador tal como lo tiene una casa. Ahora bien, cuando las casas no son perfectas sabemos a quiénes culpar: a los carpinteros y albañiles que las crearon. Pero el *mundo* tampoco es absolutamente perfecto. Por lo tanto, parecería seguirse que el Creador del mundo, Dios, ya no es perfecto. Pero usted consideraría absurda esta conclusión. La única manera de evitar el absurdo consiste en rechazar la suposición que a él conduce. Por lo tanto, el mundo no tiene un Creador de la manera en que las casas lo tienen.

Formulado bajo la forma de una *reductio*, tenemos:

Para probar: El mundo no tiene un Creador de la manera en que las casas lo tienen.

Se asume: El mundo sí tiene un Creador de la manera que las casas lo tienen.

De la asunción se sigue que: Dios es imperfecto (porque el mundo es imperfecto).

Pero: Dios no puede ser imperfecto.

Por lo tanto: El mundo no tiene un Creador de la manera en que las casas lo tienen.

No todos encontrarían «absurda» la idea de un Dios imperfecto, por cierto, pero Hume sabía que los cristianos con los que estaba discutiendo no la aceptarían.

30. Argumentos deductivos en varios pasos

Muchas formas válidas son *combinaciones* de las formas simples introducidas en las secciones 24-29. En lo que sigue, por ejemplo, Sherlock Holmes está realizando una deducción simple para el conocimiento del Dr. Watson, a la vez que comenta los papeles relativos de la observación y de la deducción. Holmes señaló casualmente que Watson estuvo esa mañana en cierta oficina de correos y que, además, desde allí envió un telegrama. «Correcto», contestó Watson asombrado, «correcto en ambas

cosas. Pero confieso que no sé cómo llegó a ello». Holmes replica:

Es de lo más sencillo… La observación me dice que usted tiene un poco de barro rojizo adherido a su empeine. Justo frente a la oficina de correos de la calle Wigmore han levantado el pavimento y arrojado un poco de tierra, situada de tal manera que resulta difícil evitar pisarla al entrar. La tierra es de ese particular tinte rojizo que no se encuentra, hasta donde sé, en ninguna otra parte del vecindario. Hasta aquí la observación, el resto es deducción.

WATSON: ¿Cómo dedujo entonces el telegrama?

HOLMES: Porque sabía, por supuesto, que usted no había escrito una carta, dado que estuve sentado frente a usted toda la mañana. Veo también en su escritorio abierto que tiene una hoja de sellos y un tupido fajo de tarjetas postales. ¿Para qué podría ir al correo, entonces, si no es para enviar un telegrama? Eliminados todos los demás factores, el único que queda debe ser el verdadero.[9]

Exponiendo la deducción de Holmes en premisas más explícitas, tendríamos:

1. Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas.
2. Si Watson tiene un poco de barro en sus botas, entonces estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana (porque allí y solo allí hay el barro rojizo de ese tipo, arrojado de tal manera que resulta difícil evitar pisarlo).
3. Si Watson estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana, entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama.
4. Si Watson fue a la oficina de correos a enviar una carta, debería haberla escrito esa mañana.
5. Watson no escribió ninguna carta esa mañana.
6. Si Watson fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales, no debería tener ya un cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.
7. Watson ya tiene el cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.
8. Por lo tanto, Watson envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esta mañana.

Ahora tenemos que descomponer el argumento en una serie de argumentos válidos en las formas simples presentadas en las secciones 24-29. Podemos comenzar con un silogismo hipotético:

2. Si Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas, entonces estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.
3. Si Watson estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana, entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama.
A. Por lo tanto, como Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas, entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama, en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.

(Usaré A, B, etc., para representar las conclusiones de los argumentos simples, las que pueden ser usadas como premisas para extraer conclusiones adicionales). Ahora, con A y 1 podemos usar el *modus ponens*:

A. Si Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas, entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama, en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.
1. Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas.
B. Por lo tanto, Watson, o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.

Dos de estas tres posibilidades pueden resolverse ahora por el *modus tollens*:

4. Si Watson fue a la oficina de correos a enviar una carta, debería haberla escrito esa mañana.
5. Watson no escribió ninguna carta esa mañana.
C. Por lo tanto, Watson no fue a la oficina de correos a enviar una carta.

y:

6. Si Watson fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales, no debería tener ya un cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.
7. Watson ya tiene el cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.
D. Por lo tanto, Watson no fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales.

Finalmente, entonces:

B. Watson o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.
C. Watson no fue a la oficina de correos a enviar una carta.
D. Watson no fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales.
8. Por lo tanto, Watson envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esta mañana.

Esta última inferencia es un silogismo disyuntivo ampliado. «Eliminados todos los demás factores, el único que queda debe ser el verdadero».

Capítulo VII

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

A. *Explorar la cuestión*

Pasamos ahora de escribir argumentos cortos a escribir argumentos más largos; de argumentos en un párrafo a argumentos en un ensayo. Un ensayo basado en argumentos es, a menudo, una elaboración de un argumento corto, o de una serie de argumentos cortos vinculados entre sí por una construcción más extensa. Pero el proceso de pensar y de «proyectar» un ensayo basado en argumentos lo hace muy diferente a un argumento corto.

Los próximos tres capítulos corresponden a los tres pasos de escribir un ensayo basado en argumentos. El capítulo VII trata sobre «Explorar la cuestión», el capítulo VIII expone los «Puntos principales de un ensayo basado en argumentos», y el capítulo IX versa sobre cómo efectivamente se «Escribe un ensayo». Las reglas en estos capítulos son señaladas mediante A, B o C.

En la Introducción se distinguió entre dos usos principales de los argumentos: para *indagar* sobre los méritos de una tesis, y para *defender* una tesis una vez que la indagación ha dado sus frutos. El primer paso es la indagación. Antes de que usted pueda escribir un ensayo basado en argumentos, debe explorar la cuestión y considerar las diversas posiciones por sí mismo.

A.1. Explore los argumentos sobre todos los aspectos de la cuestión

Algunas personas en los Estados Unidos han propuesto un «programa de vales» para las escuelas primarias y secundarias. Según este programa, los impuestos que hasta ahora van al sistema de escuelas públicas serían divididos en partes iguales entre los padres de los niños en forma de «vales», que podrían transferir a las escuelas de su elección, incluyendo las privadas y religiosas. El Gobierno regularía la idoneidad de las escuelas para asegurar que todas ellas satisfagan el nivel mínimo, pero las personas tendrían libertad para escoger cualquier escuela que desearan siempre que esta satisfaga los niveles mínimos.

Suponga que se le asigna como tema de un ensayo basado en argumentos este programa de vales. *No comience* escribiendo algún argumento en favor de la primera opinión que se le ocurra. Su tarea no consiste en dar cuenta de la primera opinión que se le ocurra. Su tarea es dar una opinión bien informada que pueda ser defendida con

argumentos sólidos. Y esto requiere tiempo.

Primero, infórmese acerca de cuáles son los argumentos que son considerados más fuertes para cada una de las tesis posibles. Lea artículos y hable con personas con diferentes puntos de vista.

El argumento más fuerte en favor de la tesis pro vale es, probablemente, el de «la libertad de elección». El programa de vales, se afirma, conduciría a una gama mucho más amplia de escuelas alternativas de la que ahora existe, y no penalizaría a los padres por escoger una de ellas en detrimento de las otras (como lo hace el sistema actual, ya que todos deben pagar impuestos para mantener las escuelas públicas, incluso si sus hijos no asisten a ellas). El principal argumento en *contra* de los vales parece ser que las escuelas públicas reflejan el mundo real: tenemos que aprender a vivir con, y apreciar a, las personas que *no* son como nosotros, y con quienes, probablemente, elegiríamos *no* ir a la escuela si pudiéramos hacerlo. Las escuelas públicas, se afirma, hacen ciudadanos democráticos.

Explorando la cuestión encontrará argumentos en favor y en contra de estas afirmaciones. Comenzará también a formular argumentos propios. Valore estos argumentos usando las reglas de los capítulos I-VI. Ensaye diferentes formas de argumentos, formule el mejor argumento que pueda en favor de cada tesis, y luego critique estos argumentos usando nuestras reglas.

Utilice argumentos mediante *analogía*. ¿Hemos probado algo *similar* al programa de vales con anterioridad? Quizás, las universidades en competencia, aunque no se mantengan mediante vales, parecen ofrecer una pluralidad de tipos de buena educación, lo que sugiere que un sistema de escuelas primarias y secundarias en competencia podría llevar a resultados similares. Pero asegúrese de que este es un ejemplo relevantemente similar. En la actualidad, por ejemplo, muchas universidades se mantienen mediante impuestos. ¿Podría un sistema sin instituciones públicas sostenidas con impuestos ofrecer también una buena educación a tantas personas? ¿Conduciría también a poner en contacto a tantas personas diversas?

Puede ser que haya más similitudes relevantes entre las escuelas bajo el programa de vales y las actuales escuelas privadas y religiosas. Con respecto a ello, usted, además, necesita algunos argumentos mediante *ejemplos*, y/o de *autoridad*. ¿Cuán buenas son las actuales escuelas privadas y religiosas comparadas con el sistema de escuelas públicas? ¿Producen personas que son igualmente tolerantes respecto de otras personas? (¿Cómo ha sido la situación en las escuelas privadas con respecto a la segregación racial, por ejemplo?).

Los argumentos *deductivos* también pueden ser útiles. Este es un silogismo hipotético:

Si creáramos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes.

Si las escuelas compiten por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a «buscar la mejor oferta».

Si los padres son animados a «buscar la mejor oferta», entonces muchos padres enviarán a sus hijos de escuela

en escuela.

Si muchos padres envían a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno.

Por lo tanto, si creamos un programa de vales, muchos niños no harán amistades duraderas, ni se sentirán seguros en su entorno.

Como se señaló en la regla 26, a menudo el silogismo hipotético puede ser usado de esta manera para explicar las conexiones entre causas y efectos. También puede ser usado para *examinar* las posibles conexiones que puede haber en los casos donde no está seguro que *haya* una conexión.

A.2. Cuestione y defienda las premisas de cada argumento

Cuando las premisas de un argumento son discutibles, usted tiene que examinar también los argumentos que hay en *su* favor.

Suponga que está examinando el silogismo hipotético que acabamos de esbozar. Usted sabe que es un argumento válido, la conclusión se sigue efectivamente de las premisas. Pero necesita convencerse también de que las premisas son *verdaderas*. Para continuar explorando la cuestión, entonces, usted debe dar un paso más, debe tratar de sugerir argumentos para cualquiera de las premisas del argumento que razonablemente pudiera ser cuestionada.

Por ejemplo, un argumento en favor de la segunda premisa («Si las escuelas compiten por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a "buscar la mejor oferta"») podría usar una analogía:

> Cuando las tiendas compiten por los clientes, tratan de ofrecer tratos y servicios especiales para parecer más atractivas que sus competidoras, y hacen mucha publicidad para atraer nuevos clientes y recuperar los viejos. Entonces, las otras tiendas responden con sus tratos especiales y con su publicidad. Los clientes son atraídos de una tienda a otra, y entonces vuelta a comenzar: ellos piensan que pueden alcanzar el mejor trato «buscando de nuevo, cada vez, la mejor oferta». Sucedería exactamente lo mismo cuando compitieran las escuelas. Cada escuela podría hacer publicidad y ofrecer tratos especiales, y las otras escuelas responderían. Los padres podrían «ir a buscar la mejor oferta» exactamente igual como ahora lo hacen los clientes de las tiendas de comestibles o de los grandes almacenes.

No todas las afirmaciones necesitan mucha defensa. La primera premisa del silogismo hipotético («Si creamos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes») es lo suficientemente obvia como para afirmarla sin muchos argumentos: constituye la *idea* básica del programa de vales. La segunda premisa, sin embargo, necesita un argumento, y también lo necesitaría la cuarta. («Si muchos padres envían a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno»). A su turno, puede que usted también tenga que defender algunas de las premisas de *estos* argumentos. Con respecto al argumento en favor de la segunda premisa sugerido más arriba, usted puede ofrecer ejemplos para mostrar que las tiendas efectivamente ofrecen tratos

especiales y hacen mucha publicidad cuando hay una dura competencia.

Cualquier afirmación que da lugar a dudas razonables necesita al menos alguna defensa. Naturalmente, por razones de espacio, muchas veces tendrá que limitar lo que pueda decir. Cuando hay limitaciones de espacio o de tiempo, argumente fundamentalmente en favor de sus afirmaciones más importantes y/o controvertibles. Aun entonces, sin embargo, cite al menos *alguna* prueba o autoridad en favor de cualquier otra afirmación que permanezca debatible.

A.3. Revise y reconsidere los argumentos tal como aparecen

Las reglas A.1 y A.2 esbozan un *proceso*. Usted puede tener que tratar con diversas y diferentes conclusiones —incluso conclusiones opuestas— antes de que encuentre una opinión que pueda ser defendida con argumentos fuertes. Aun después de que usted haya decidido la conclusión que quiere defender, puede que tenga que tratar diversas formas del argumento antes de que encuentre una que funcione bien. Con toda probabilidad, su argumento inicial tendrá que ser mejorado. Muchas de las reglas de los capítulos I-VI ilustran cómo los argumentos cortos deben ser mejorados y ampliados: añadiendo ejemplos a un argumento mediante ejemplos (regla 8), citando y explicando la cualificación de una autoridad (reglas 13 y 14), y así sucesivamente. A veces no será capaz de encontrar suficientes ejemplos y, por ello, puede que tenga que cambiar su enfoque (¡o cambiar su opinión!). A veces puede ir en busca de una autoridad para sustentar una afirmación que quiere hacer, y encontrar únicamente que la mayoría de las autoridades son de la opinión contraria (probablemente tenga que cambiar su opinión), o que las personas mejor informadas todavía discrepan las unas de las otras (entonces no podrá argumentar por medio de una autoridad: recuerde la regla 16).

Tómese su tiempo. (¡Y otórguese a sí mismo el tiempo que necesita!). Esta es la etapa donde la revisión resulta fácil y los experimentos son baratos. Puede cambiar de opinión sin rubor alguno y, en efecto, quizás tenga que hacerlo. Para algunos autores es la parte más satisfactoria y creativa de la composición. Úsela bien.

CAPÍTULO VIII

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

B. *Los puntos principales de un ensayo*

Suponga que ha llegado a una conclusión que piensa que puede defender adecuadamente. Ahora necesita *organizar* su ensayo de tal manera que trate todo lo que necesita ser tratado, y, de ese modo, pueda presentar su argumento de la manera más eficaz. Saque una hoja grande de papel y un bolígrafo: usted está listo para preparar su esquema.

B.1. Explique el problema

Comience por presentar la pregunta que quiere responder. Luego, explíquela. ¿Por qué es importante? ¿Qué es lo que depende de la respuesta? Si usted está formulando una propuesta para acciones o para medidas políticas futuras, como el programa de vales, comience mostrando que en la actualidad tenemos un *problema*. ¿Por qué otros deberían compartir sus preocupaciones o deberían estar interesados en sus ideas de cambio? ¿Qué le condujo a usted a interesarse por la cuestión?

Considere su audiencia. Si está escribiendo para un periódico o para exponerlo en público, su audiencia puede no ser consciente de la cuestión, o de la gravedad del problema; su tarea es hacer que tomen consciencia de ello. Volver a plantear el problema puede ser útil aun cuando ya sea conocido. Contribuye a ubicar su propuesta —¿qué problema está tratando de resolver?—, y puede ayudar a recordar a quienes son conscientes del problema, pero que posiblemente no habían considerado su importancia. (Si usted está escribiendo un ensayo académico, sin embargo, no trate de volver a plantear la historia completa del problema. Infórmese acerca de cuánta información de trasfondo espera su profesor).

Para justificar su interés por una pregunta o cuestión particular, puede que necesite apelar a valores o pautas compartidas. A veces, estas pautas son simples e incontrovertidas. Si usted tiene una propuesta acerca de la seguridad del tráfico, probablemente encontrará que sus objetivos son obvios y no controvertidos. A nadie le gustan los accidentes de tráfico. Otros argumentos pueden apelar a pautas compartidas por un grupo específico, tales como los códigos de éticas profesionales, o a pautas institucionales, tales como las pautas sobre la conducta de los estudiantes que aprueba una escuela. Las pautas pueden apelar a la Constitución y a nuestros

ideales políticos compartidos, como la libertad y la equidad. Pueden apelar a nuestros valores morales compartidos, tales como la santidad de la vida y la importancia de la autonomía y del desarrollo individual, y a amplios valores sociales muy generales como la belleza y la curiosidad intelectual.

B.2. Formule una propuesta o afirmación definitiva

Si está formulando una propuesta, sea específico. «Se debería hacer algo» no es una genuina propuesta. Usted no necesita entrar en demasiados detalles. «Todos deberían tomar el desayuno» es una propuesta concreta, pero también es simple. Por otro lado, si quiere argumentar que Estados Unidos debería establecer un programa de vales es necesario dar algunos detalles: explicar la idea básica, cómo funcionarían los pagos, etc. De un modo similar, si está haciendo una afirmación filosófica, o defendiendo su interpretación de un texto o de un suceso, exponga, en primer lugar, su afirmación o interpretación *de una manera simple*. («Dios existe»; «La guerra civil estadounidense fue causada fundamentalmente por conflictos económicos»; etc.). Después ofrezca tantos detalles como sea necesario.

Si su objetivo es, simplemente, evaluar algunos de los argumentos en favor o en contra de una determinada afirmación o propuesta, puede que no esté formulando una propuesta propia o, ni siquiera, llegando a una decisión específica. Por ejemplo, quizás tan solo pueda examinar una sola línea argumental en una controversia. Si es así, diga clara e inmediatamente que eso es lo que usted se ha propuesto hacer. A veces, su conclusión puede ser simplemente que los argumentos en favor o en contra de alguna tesis o propuesta no son concluyentes. ¡Está bien! Pero formule esta clara conclusión inmediatamente. Comience diciendo: «En este ensayo, argüiré que los argumentos en favor de X no son concluyentes». De otra manera, ¡será *su ensayo* el que parecerá no concluyente!

B.3. Desarrolle sus argumentos de un modo completo

Una vez que haya aclarado la importancia de la cuestión que está tratando, y una vez que haya decidido qué es exactamente lo que se propone hacer en su trabajo, está en condiciones de desarrollar su argumento principal.

Planificar es importante. Su trabajo tiene límites: no cerque más tierra de la que pueda arar. Un argumento bien desarrollado es mejor que tres argumentos tan solo esbozados. *No* use cualquier argumento que considere que favorece su tesis: sería como preferir diez cubos muy agujereados a uno bien sellado. (Además, ¡diferentes argumentos pueden no siempre ser compatibles!). Concéntrese en uno o dos de los mejores.

Si hace una propuesta, tiene que mostrar que resolverá el problema con el cual

comenzó. A veces, presentar con exactitud la propuesta resulta suficiente. Si el problema es que su salud sufre porque usted no toma un desayuno completo, entonces tomar un desayuno completo es la solución obvia. Sin embargo, si su propuesta es que Estados Unidos instituya un programa de vales, entonces será necesaria una argumentación cuidadosa. Usted tiene que mostrar que un programa de vales realmente fomentaría la libertad de elección, que habría una serie de escuelas disponibles, y que estas escuelas serían claramente mejores que las actuales. Tendrá que argumentar acerca de causas y efectos, mediante ejemplos, etc., y valdrán las reglas expuestas en los capítulos anteriores. Use los argumentos que comenzó a desarrollar en el capítulo VII.

Si arguye en favor de una afirmación filosófica, este es el lugar para desarrollar su(s) principal(es) argumento(s). Si arguye en favor de su interpretación de un texto o suceso, este es el lugar para explicar los detalles de ese texto o suceso, y para explicar su interpretación detenidamente. Si su ensayo es una valoración de algunos de los argumentos en una controversia, explique aquellos argumentos y las razones de su evaluación. Una vez más, recuerde las reglas de los capítulos anteriores. Si fundamenta una afirmación en un argumento mediante ejemplos, asegúrese de que tiene un número suficiente de ejemplos, de que son representativos, etc. Si usa una forma deductiva, asegúrese de que es válida y de que cualquier premisa cuestionable también es defendida.

B.4. Examine las objeciones

Anticípese a preguntas escépticas. ¿No es demasiado cara su propuesta? ¿No tardará demasiado? ¿Ha sido probada con anterioridad? ¿Puede conseguir gente para llevarla a cabo? Si su propuesta será difícil de implementar, admítalo; y arguya que intentarlo igual merece la pena.

La mayoría de las propuestas no tienen un solo efecto, sino muchos. Usted tiene que examinar qué *desventajas* puede tener su propuesta. Anticípese a las desventajas que otros puedan enarbolar como objeciones, sáquelas a colación usted mismo y respóndalas. Argumente que las ventajas superan a las desventajas (y asegúrese, una vez que las ha analizado, de que realmente lo hacen). Es verdad, el programa de vales puede hacer a las escuelas menos estables, pero esto puede parecer un pequeño precio a pagar por hacerlas más receptivas a los deseos de los padres y de la comunidad. También puede argumentar que algunas posibles desventajas no se darán en la práctica. Quizás las escuelas *no* se harán inestables, después de todo (aquí, use un argumento por analogía); las empresas no se desestabilizan cuando tienen que responder a los cambios de las preferencias de los clientes.

Anticípese a las objeciones a su afirmación o interpretación. Si escribe un trabajo académico, busque las críticas a su afirmación o interpretación en los textos

asignados para el curso. Una vez que haya explorado la cuestión cuidadosamente, también encontrará objeciones hablando con personas con diferentes puntos de vista y en su trasfondo de lecturas. Escudriñe estas críticas por completo, seleccione las más fuertes o más comunes, y trate de responderlas.

B.5. Examine las alternativas

Esta es una regla obvia, pero es pasada por alto constantemente. Si defiende una propuesta, no es suficiente mostrar que su propuesta resuelve un problema. También debe mostrar que es *mejor* que las otras maneras plausibles de resolver ese problema, bajo las circunstancias dadas.

> Las piscinas de la ciudad de Charlotte están masificadas, sobre todo los fines de semana. Por lo tanto, Charlotte debería ampliar sus piscinas.

Este argumento es débil por muchas razones: «masificadas» es vago, y así lo es la propuesta. Pero aun remediando esta debilidad, no se justificará la conclusión. Puede haber otras maneras, y más razonables, de terminar con la masificación. Quizás el horario de apertura de las piscinas debería ser más amplio, de manera que las personas pudieran distribuirse mejor durante un período mayor de tiempo. O quizás las horas de apertura con luz diurna se deberían publicitar de manera más efectiva. O quizás podrían ampliarse las horas de apertura de la piscina (¡la gente puede nadar de noche!). O quizás los entrenamientos de los equipos de natación y otras actividades similares podrían suprimirse de los fines de semana. O quizás Charlotte no deba hacer nada en absoluto y dejar que los usuarios reajusten su utilización por sí mismos. Si usted todavía quiere proponer que la ciudad de Charlotte debería construir más piscinas, debe mostrar que su propuesta es mejor que cualquiera de estas alternativas (mucho menos costosas).

De un modo similar, si interpreta un texto o un suceso, tiene que examinar las interpretaciones alternativas. Por más hábil y profunda que sea su explicación de por qué sucedió una cosa, alguna otra explicación puede parecer más probable. Tiene que mostrar que las otras explicaciones son *menos* probables: recuerde la regla 19. Aun las afirmaciones filosóficas tienen alternativas. ¿El argumento de la creación (regla 12) muestra que *Dios* existe, o solo que existe un *Creador* que no necesariamente tiene que ser todo lo que implicamos cuando hablamos de «Dios»? ¡Argumentar es un trabajo duro!

Capítulo IX

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

C. *Escribir el ensayo*

Usted ha explorado su cuestión y ha desarrollado un esquema. Finalmente, está listo para escribir el ensayo mismo. ¡Recuerde una vez más que escribir la versión formal es solo el *último* paso! Si usted ha tomado este libro y lo ha abierto directamente en este capítulo, reflexione un poco; no sin razón es este el último capítulo y no el primero. Como dijo el proverbial viejo irlandés cuando un turista le preguntó cómo llegar a Dublín: «si quiere llegar a Dublín, no parta de aquí».

Recuerde también que las reglas de los capítulos I-VI se aplican tanto a la elaboración de un ensayo como a la elaboración de argumentos cortos. Revise especialmente las reglas del capítulo I. Use un lenguaje concreto, específico, definitivo, juegue limpio, etc. Lo que sigue son algunas reglas adicionales específicas para escribir un ensayo basado en argumentos.

C.1. Siga su esquema

En el capítulo anterior se le aconsejó coger una hoja de papel y escribir un borrador de su ensayo basado en argumentos. Explicar la cuestión, realizar una declaración definitiva, y así sucesivamente. Siga su esquema cuando comience a escribir. No pase de un punto a otro, si este debe venir más tarde. Si, al escribir, le parece que su ensayo tiene una estructura desacertada, deténgase y revise su esquema; después, siga el nuevo.

C.2. Formule una introducción breve

Algunos estudiantes usan toda la primera página de su ensayo basado en argumentos de cuatro páginas, simplemente para hacer una presentación del trabajo, a menudo de una manera muy general e irrelevante.

NO:

Durante siglos, los filósofos han discutido sobre la existencia de Dios…

Esto es paja. No es nuevo para su profesor de filosofía, e incluso podría escribirlo

alguien que ignora absolutamente todo lo que se expone. Vaya al grano.

SÍ:

En este ensayo, argüiré que Dios existe.

Este trabajo argumentará que la institucionalización de un programa de vales para la educación primaria y secundaria conduce a una sociedad de mayor intolerancia y aislamiento entre las personas de diferentes clases sociales.

C.3. Exponga sus argumentos de uno en uno

Como regla general, exponga un argumento por párrafo. Incluir muchos puntos diversos en el mismo párrafo solo confunde al lector y hace perder aspectos importantes.

Use su principal argumento para plantear sus párrafos. Suponga que intenta argüir sobre el sistema de vales sobre la base de que los niños, en ese sistema, no establecerían amistades duraderas o no se sentirían seguros en su entorno. Primero, exponga sus intenciones con claridad (regla B.2). Luego, puede utilizar el silogismo hipotético que ya hemos analizado:

Si creamos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes.

Si las escuelas compiten entre sí por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a «buscar la mejor oferta», siempre de nuevo.

Si los padres son animados, siempre de nuevo, «a buscar la mejor oferta», entonces muchos padres mandarán a sus hijos de escuela en escuela.

Si muchos padres mandan a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno.

Por lo tanto, si creamos un programa de vales, muchos niños no harán amistades duraderas, ni se sentirán seguros en su entorno.

Primero, formule este argumento en un párrafo que comience: «Mi principal argumento será que…». Puede que usted no quiera incluir todos los pasos, pero dé al lector una idea clara de hacia dónde quiere ir. Luego, explique y defienda este argumento, y dedique un párrafo a cada premisa. El primer párrafo puede ser breve, ya que la primera premisa no requiere mucha defensa, explique simplemente que esta es la idea del programa de vales. El segundo párrafo puede ser el argumento corto para la segunda premisa sugerido en la regla A.2.

Siga este modelo para todos los argumentos, no solamente para las deducciones. Recuerde el siguiente argumento de la regla 8:

El derecho de la mujer al voto fue ganado solo después de una batalla.

El derecho de la mujer a asistir a los colegios y universidades fue ganado solo después de una batalla.

El derecho de la mujer a la igualdad de oportunidades en el trabajo está siendo ganado solo a través de la

batalla.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres se ganan solo después de batallas.

Una vez más, un buen ensayo primero explica la importancia de la cuestión, luego formula la conclusión y finalmente dedica un párrafo (o, a veces, varios párrafos) a cada una de las premisas. Un párrafo debería defender la primera premisa explicando cómo las mujeres ganaron el derecho al voto, otros párrafos deberían defender la segunda premisa mostrando con ejemplos la batalla que tenían que sostener las mujeres para conseguir su ingreso en colegios y universidades, y así sucesivamente.

Advierta, en ambos de estos argumentos, la importancia de usar los términos de un modo consistente (regla 6). Incluso los argumentos cortos considerados en la regla 6 fueron difíciles de entender sin el uso de términos consistentes; y cuando premisas como aquellas se convierten en las afirmaciones principales de párrafos separados, es precisamente su formulación paralela la que mantiene unido el argumento en su conjunto.

C.4. Claridad, claridad, claridad

Quizás usted sepa exactamente lo que quiere decir, para usted todo está claro. Muchas veces, sin embargo, está lejos de ser claro para cualquier otra persona. Las cuestiones que a usted le parece que están relacionadas, a algún lector de su ensayo le pueden parecer totalmente desvinculadas. Es, por tanto, esencial explicar las conexiones entre sus ideas, aun si le parecen absolutamente claras. ¿*Cómo* se relacionan sus premisas entre sí y fundamentan su conclusión?

NO:

Poder elegir entre muchas escuelas es mejor que tener una sola. Este es un tradicional valor estadounidense. Entonces, deberíamos establecer un sistema de vales.

¿Cuál es la conexión entre tener muchas escuelas y un «tradicional valor estadounidense»? A primera vista, en efecto, la afirmación del autor parece ser falsa: tradicionalmente, los Estados Unidos han favorecido la escuela pública única. Explicado de una manera más cuidadosa, sin embargo, hay allí una idea importante.

SÍ:

Poder elegir entre muchas escuelas es mejor que tener una sola. Los estadounidenses siempre han valorado poder elegir: queremos poder elegir entre diferentes automóviles o alimentos, entre diferentes candidatos políticos, entre diferentes iglesias. El sistema de vales solo extiende este principio a las escuelas. Entonces, deberíamos establecer un sistema de vales.

La claridad es tan importante para usted como lo es para sus lectores. Las cuestiones que a usted le *parecen* relacionadas puede que no estén *realmente* conectadas, y al tratar de aclarar las conexiones descubrirá que aquello que le parecía

tan claro no lo es en absoluto. Muchas veces he visto a estudiantes entregar un ensayo que pensaban que era agudo y claro, para encontrar después, cuando se lo devolvían, que ¡apenas podían entender lo que ellos mismos habían pensado cuando lo escribieron! Una buena prueba sobre la claridad consiste en dejar a un lado la primera redacción del trabajo durante un día o dos y leerla entonces nuevamente: lo que parecía claro a últimas horas del lunes por la noche puede no tener mucho sentido el jueves por la mañana. Otra buena prueba es entregar su ensayo a sus amigos para su lectura. ¡Anímeles a ser críticos!

Puede que tenga que explicar, también, su uso de ciertos términos clave. A los efectos de su ensayo, puede que necesite otorgar un significado más preciso que el usual a términos comunes. Eso es totalmente correcto, siempre que *explique* su nueva definición y (por supuesto) la use consistentemente.

C.5. Apoye las objeciones con argumentos

Naturalmente, usted quiere desarrollar sus propios argumentos de una manera cuidadosa y completa, pero también tiene que desarrollar cuidadosamente y en detalle los posibles argumentos de las *otras* partes, si bien de un modo no tan completo como los propios. Suponga, por ejemplo, que defiende un programa de vales. Cuando considere las objeciones (regla B.4) y las alternativas (regla B.5) analice cómo uno podría oponerse a su programa.

NO:

Algunos pueden objetar que el sistema de vales es injusto para las personas pobres o minusválidas. Pero yo pienso que…

¿Por qué objetarían algunos que el sistema de vales es injusto? ¿A qué *argumento* (razones, no solo conclusiones) está usted respondiendo?

SÍ:

Algunos pueden objetar que el sistema de vales es injusto para las personas pobres o minusválidas. Usualmente, los estudiantes minusválidos necesitan más recursos escolares que aquellos niños que no lo son, por ejemplo, pero con un sistema de vales los padres recibirían sólo el mismo vale que cualquier otro. Los padres podrían no ser capaces de compensar la diferencia y el niño sería atendido pobremente.

La objeción acerca de las familias pobres, tal como la entiendo aquí, es la siguiente: las familias pobres serían capaces de enviar a sus hijos únicamente a escuelas de bajo presupuesto que no cobran ni por encima ni más allá del vale, mientras que las familias ricas podrían permitirse más y mejores escuelas. Por lo tanto, se puede objetar que el sistema de vales representa la «libertad de elección» solo para los ricos.

Respondería a estas objeciones como sigue…

Ahora están claras cuáles son exactamente las objeciones, y usted puede tratar de responderlas efectivamente. Puede, por ejemplo, proponer vales especiales para los estudiantes minusválidos. Tal vez, ni siquiera se le habría ocurrido esta posibilidad si no hubiera analizado en detalle los argumentos que hay detrás de la objeción, y sus

lectores, por cierto, no habrían entendido la importancia de los vales especiales aunque usted los hubiera mencionado.

C.6. No afirme más de lo que ha probado

Termine sin prejuicios.

NO:

En conclusión, todas las razones parecen favorecer el programa de vales y ninguna de las objeciones se mantiene en pie. Obviamente, los Estados Unidos deberían adoptar un programa de vales tan pronto como sea posible.

SÍ:

Argüí en este ensayo que hay al menos una buena razón para adoptar el programa de vales. Aunque hay algunas objeciones serias, parece posible modificar el sistema de vales para hacerles frente. Merece la pena intentarlo.

Quizás la segunda versión exagera en la dirección opuesta, pero usted ve el problema. Muy rara vez responderá a todas las objeciones de una manera adecuada, y aun cuando lo haga, mañana pueden aparecer nuevos problemas. «Merece la pena intentarlo» es la mejor actitud.

Capítulo x

FALACIAS

Las *falacias* son argumentos que conducen a error. Muchas de ellas son tan tentadoras, y por lo tanto tan comunes, que incluso tienen sus propios nombres. Esto puede hacerlas parecer como un tema nuevo y separado. Sin embargo, efectivamente, llamar a algo una falacia normalmente es solo otra manera de decir que viola una de las reglas de los *buenos* argumentos. La falacia de la «causa falsa», por ejemplo, es, simplemente, una conclusión cuestionable sobre causa y efecto; y usted puede leer el capítulo v para su explicación.

Para entender una falacia, entonces, tiene que entender cuál es la regla que viola. Este capítulo comienza explicando dos falacias muy generales, refiriéndolas a un buen número de reglas de este libro. Sigue una breve lista y una explicación de una serie de falacias específicas, incluyendo sus nombres en latín cuando se usan con frecuencia.

Las dos grandes falacias

1. Una de nuestras tentaciones más comunes es extraer conclusiones de una muestra demasiado pequeña. Si el primer lituano que encuentro tiene un temperamento vehemente, espero que *todos* los lituanos tengan un temperamento vehemente. Si un barco desaparece en el Triángulo de las Bermudas, el *National Enquirer* concluye que el Triángulo de las Bermudas está embrujado. Esta es la falacia de *la generalización a partir de una información incompleta*.

Piense cuántas reglas de los capítulos ii-vi se dirigen contra este error. La regla 8 requiere más de un ejemplo: usted no puede extraer una conclusión acerca de todo el colectivo de estudiantes de su universidad basada en usted mismo y en su compañero de estudios. La regla 9 requiere ejemplos representativos: no puede extraer una conclusión acerca de todo el colectivo de estudiantes de su universidad basándose en los estudiantes que son sus amigos, aun cuando tenga un montón de ellos. La regla 10 requiere información de trasfondo: si usted extrae una conclusión acerca del colectivo de estudiantes de su universidad basada en una muestra de 30 personas, también debe tomar en cuenta cuán grande es el colectivo de estudiantes (¿30?, ¿30.000?). Los argumentos basados en una autoridad requieren que la *autoridad* no generalice excesivamente: él o ella deben tener la información y las cualificaciones que puedan justificar el juicio que usted cita. La regla 19 señala que *una* causa no es necesariamente *la* causa de un suceso. No generalice excesivamente a partir del hecho de que usted haya encontrado *una* posible causa: otras causas pueden ser más

probables.

2. Una segunda falacia común es *el olvido de alternativas*.

Las reglas 20-23 señalaban que solo porque los sucesos A y B estaban correlacionados, no se sigue que A cause B. B podría causar A; alguna otra cosa podría causar *ambos*, A y B; A puede causar B, y B puede causar A; o A y B pueden no estar causalmente relacionados. Estas explicaciones alternativas pueden ser olvidadas si usted acepta la primera explicación que se le ocurra. No se precipite; usualmente hay muchas más explicaciones alternativas de las que piensa.

Por ejemplo, examine un argumento más acerca de las causas:

> Una buena manera de evitar el divorcio es hacer el amor con frecuencia, porque las estadísticas muestran que los esposos que hacen el amor frecuentemente rara vez piden el divorcio.

Hacer el amor frecuentemente está correlacionado con permanecer casado, y por lo tanto se supone que es la *causa* (o *una* causa) de permanecer casado. Pero también puede ser que permanecer casado conduzca a hacer el amor frecuentemente; o que alguna otra cosa (¡amor y deseo!) causa hacer el amor frecuentemente y permanecer casado; o que cada uno causa lo otro. O posiblemente, hacer el amor y permanecer casado ¡no son sucesos causalmente relacionados!

A menudo, también olvidamos alternativas cuando estamos tratando de tomar decisiones. Destacan dos o tres opciones, y solo esas sopesamos. En su famoso ensayo *El existencialismo es un humanismo*, el filósofo Jean-Paul Sartre decía de uno de sus estudiantes que, durante la ocupación nazi de Francia en la segunda guerra mundial, tuvo que elegir entre hacer un viaje peligroso a Inglaterra para combatir con la Francia Libre o permanecer en París para cuidar a su madre. Sartre describe esta idea como una alternativa, como si el joven debiera arriesgarlo todo en un vuelo a Inglaterra y abandonar entonces totalmente a su madre, o, en su defecto, dedicarse por completo a ella y perder toda esperanza de enfrentarse a los nazis. Pero seguramente hay otras posibilidades. Podría permanecer con su madre y trabajar para la Francia Libre en París; podría permanecer con su madre un año y tratar de afianzar la situación de ella para, paulatinamente, hacer posible el dejarla. ¿Y tenemos que imaginar a su madre como completamente dependiente y también egoísta?, o ¿quizás un poco patriótica y posiblemente también autosuficiente? ¿Le había preguntado siquiera él a su madre lo que ella quería? Muy probablemente, entonces, hay otras opciones.

En cuestiones éticas también tendemos a olvidar las alternativas. Decimos: o bien que el feto es un ser humano con todos los derechos que usted y yo tenemos, o que es un pedazo de tejido sin ninguna importancia moral. Decimos: o bien que cualquier uso de un producto animal es equivocado, o que cualquiera de los usos actuales es aceptable. Y así sucesivamente. Una vez más, no obstante, seguramente hay otras posibilidades. Trate de aumentar el número de las opciones que examine, ¡no de disminuirlo!

Relación de falacias

Ad hominem. Atacar a la *persona* de la autoridad alegada, en vez de atacar sus cualificaciones. Véase la regla 17.

Ad ignorantiam (apelar a la ignorancia). Argüir que una afirmación es verdadera solamente porque no se ha demostrado que es falsa. Un ejemplo clásico lo constituye la siguiente declaración del senador Joseph McCarthy cuando interrogado acerca de la prueba que sustentaba su acusación de que cierta persona era un comunista dijo:

> No tengo mucha información sobre esto, excepto la declaración general de la Oficina de que nada hay en el expediente para refutar sus conexiones comunistas.

Ad misericordiam (apelar a la piedad). Apelar a la piedad como un argumento en favor de un trato especial.

> Sé que he suspendido todos los exámenes, pero si no apruebo este curso, tendré que repetirlo en una escuela de verano. ¡Usted *tiene* que dejarme aprobar!

La piedad no siempre es un mal argumento pero desde luego resulta inapropiado cuando se requiere una evaluación objetiva.

Ad populum. Apelar a las emociones de una multitud. También, apelar a una persona que «se comporta» como la multitud. Verbigracia: «Todo el mundo lo hace». *Ad populum* es un buen ejemplo de una *mal* argumento basado en una autoridad: no se ofrece ninguna razón para mostrar que «todo el mundo» es una fuente bien informada o imparcial.

Afirmar el consecuente. Una falacia deductiva de la forma:

> Si *p* entonces *q*.
>
> *q*.
>
> Por lo tanto, *p*.

En la afirmación «si *p* entonces *q*», *p* es el «antecedente» y *q* el «consecuente». La segunda premisa de un *modus ponens* —una forma verdadera— afirma (asevera) el antecedente (compruébelo). Pero al afirmar el *consecuente* obtenemos una forma falsa. Una conclusión verdadera no está garantizada aunque las premisas sean verdaderas. Por ejemplo:

> Si las calles están heladas, el correo se demora.
>
> El correo se demora.
>
> Por lo tanto, las calles están heladas.

Aunque el correo *llegara* tarde si las calles estuvieran heladas, puede llegar tarde también por otras razones. El argumento olvida las explicaciones alternativas.

Ambigüedad. Véase la regla 7.

Argumento circular. Idéntico a *petición de principio*.

Causa falsa. Término genérico para una conclusión cuestionable sobre causa y efecto. Consulte las reglas 20-23 y trate de resolver *por qué* específicamente la conclusión es (supuestamente) criticable.

Definición persuasiva. Definir un término de tal manera que parezca neutral, pero que de hecho es sutilmente emotivo. Por ejemplo: Ambrose Bierce, en su *The Devil's Dictionary*, define «fe» como «creencia sin pruebas en lo que está diciendo una persona que habla sin conocimiento, de cosas inauditas». Las definiciones persuasivas pueden tener también una carga emotiva positiva, por ejemplo: definir «conservador» como «alguien con una opinión realista de los límites humanos». Véase el Apéndice para la definición.

Descalificar la fuente. Usar *lenguaje emotivo* para menospreciar un argumento incluso antes de mencionarlo.

> Confío en que usted no se haya dejado engañar por aquellos pocos intransigentes, quienes todavía no han pasado la edad de la superstición que…

Más sutil:

> Ninguna persona razonable piensa que…

Falacia de «la persona que». Véase la regla 19.

Falso dilema. Reducir las opciones que se analizan solo a dos, a menudo drásticamente opuestas e injustas para la persona contra quien se expone el dilema. Por ejemplo, «Estados Unidos: Ámalo o déjalo». El siguiente es un ejemplo más sutil extraído de un trabajo de un estudiante: «Dado que el universo no podría haberse creado de la nada, debe haber sido creado por una fuerza viva inteligente…». ¿Es la creación por una fuerza viva inteligente la *única* otra posibilidad? Argüir a partir de un falso dilema es, a veces, una manera de no jugar limpio; obviamente, también olvida las alternativas.

Hombre de paja. Caricaturizar la opinión de un oponente de manera tal que resulte fácil refutarla. Véase la regla 5.

Lenguaje emotivo. Véase la regla 5.

Negar el antecedente. Una falacia deductiva de la forma:

Si *p* entonces *q*.

No-*p*.

Por lo tanto, no-*q*.

En la afirmación «si *p* entonces *q*», *p* es el «antecedente» y *q* el «consecuente». La segunda premisa de un *modus tollens* —una forma verdadera— niega el consecuente (compruébelo). Sin embargo, al negar el antecedente obtenemos una forma falsa. Una conclusión verdadera no está garantizada aunque las premisas sean verdaderas. Por ejemplo:

Si las calles están heladas, el correo se demora.

Las calles no están heladas.

Por lo tanto, el correo no llega tarde.

Aunque el correo *llegara* tarde si las calles estuvieran heladas, puede llegar tarde también por otras razones. El argumento olvida las explicaciones alternativas.

Non sequitur. Extraer una conclusión que «no se sigue». Por ejemplo: una conclusión que no es una inferencia razonable de una prueba. Término muy general para denominar un mal argumento. Trate de resolver correctamente qué es lo que (supuestamente) está mal con el argumento.

Palabras equívocas. Cambiar el significado de una palabra en medio de un argumento, de tal manera que su conclusión pueda ser mantenida aunque su significado pueda haberse modificado radicalmente. Esta maniobra suele ejecutarse bajo la presión de un contraejemplo.

A: Todo estudio es una tortura.

B: Pero ¿qué pasa con estudiar para argumentar?, ¡le gusta tanto!

A: Bien, eso no es realmente estudiar.

Aquí «estudiar» es la palabra equívoca. La respuesta de A a la objeción de B cambia de hecho el significado de «estudio» al de «estudio que es una tortura». De ese modo, la primera afirmación de A permanece verdadera, pero solo al coste de hacerla trivial («Todo estudio que es una tortura es una tortura»). Véase también la discusión de «egoísmo» en el apartado 7.

Petición de principio —petitio principii—. Usar de un modo implícito la conclusión como una premisa.

Dios existe porque así lo dice la Biblia, lo que sé que es verdad porque, después de todo, Dios la escribió.

Para escribir este argumento en la forma de premisa y conclusión, debería escribir:

La Biblia es verdad, porque Dios la escribió.

La Biblia dice que Dios existe.

Por lo tanto, Dios existe.

Para defender la afirmación de que la Biblia es verdad, el argumentador afirma que Dios la escribió. Pero obviamente, si Dios escribió la Biblia, Él existe. Luego, el argumento *asume* precisamente aquello que está tratando de probar.

Pista falsa. Introducir una cuestión irrelevante o secundaria y, de ese modo, desviar la atención de la cuestión principal. Usualmente, la pista falsa hace referencia a una cuestión acerca de la cual las personas tienen opiniones contundentes, para que nadie advierta cómo se está desviando la atención. En una discusión sobre la seguridad relativa a las diferentes marcas de automóviles, por ejemplo, la cuestión de qué coches son fabricados en el país y cuáles son importados es una pista falsa.

Post hoc, ergo propter hoc (literalmente: «después de esto, por lo tanto, debido a esto»). Asumir la causalidad demasiado pronto sobre la base de la mera sucesión en el tiempo. Una vez más, un término muy general para denominar lo que el capítulo V trata de hacer preciso. Consulte el capítulo V y trate de analizar, de un modo específico, *por qué* el argumento asume la causalidad demasiado pronto.

Preguntas complejas. Exponer una pregunta o una cuestión de tal manera que una persona no pueda coincidir o discrepar con usted sin obligarse con alguna otra afirmación que usted quiere promocionar. Un ejemplo simple: «¿Es usted aún tan egocéntrico como solía ser?». Tanto si la respuesta es «sí» como «no», se obliga a aceptar que usted solía ser egocéntrico. Un ejemplo más sutil: «¿Seguirá a su conciencia, en vez de a su cartera, y hará una donación para la causa?». Con ello se logrará que cualquiera que diga «no», a pesar de sus verdaderas razones para no realizar el donativo, se sienta innoble. Cualquiera que diga «sí», a pesar de sus verdaderas razones para realizar el donativo, se siente noble. Si usted quiere un donativo, pida simplemente un donativo.

APÉNDICE

DEFINICIÓN

Algunos argumentos requieren que se preste atención al significado de las palabras. En ocasiones, quizás ignoramos el significado usual de una palabra o tal vez su significado usual sea especializado. Si la conclusión de su argumento es que «Los wejacks son herbívoros», necesita definir sus términos, a menos que esté usted hablando a un ecologista algonquiano[10]. Si usted encuentra esta conclusión en algún otro sitio, lo primero que necesita es un diccionario.

Otras veces, una palabra puede ser de uso común, pero su significado ser poco claro. Hablamos sobre el «suicidio asistido», por ejemplo, pero eso no significa necesariamente que sepamos lo que significa. Antes de poder argumentar de forma efectiva sobre ello, necesitamos una idea consensuada de lo que vamos a argumentar.

Cuando el significado de un término es controvertido, se necesita además otro tipo de definición. Por ejemplo, ¿qué es una «droga»? ¿El alcohol es una droga? ¿Y el tabaco? ¿Y si lo son, qué ocurre? ¿Podemos encontrar alguna forma lógica de responder a estas preguntas?

D.1. Cuando los términos no son claros, especifique

Empiece por el diccionario. Una vecina mía fue reprendida por la Historic Districts Comission de la ciudad por instalar un farol de cuatro pies en su jardín delantero. Las ordenanzas municipales prohíben las instalaciones fijas en los jardines en los distritos históricos. Fue llevada ante la comisión y se le ordenó quitarlo. Esto hizo estallar el furor y el asunto salió publicado en los periódicos.

Webster salvó la situación. Según este diccionario, una «instalación fija» es algo fijado o agregado a un edificio, tal como un apéndice permanente o una parte estructural. Sin embargo, el farol era móvil, más parecido a un adorno de césped. Por lo tanto, no era una «instalación fija»; y por lo tanto, no estaba prohibido.

Cuando las cosas se ponen más difíciles, los diccionarios resultan menos útiles aún. Para empezar, las definiciones del diccionario muchas veces ofrecen sinónimos que quizás sean tan poco claros como el término que usted trata de definir. Los diccionarios también pueden dar múltiples definiciones, por lo cual usted debe escoger entre ellas. Y a veces, el diccionario está simplemente equivocado. *Webster* define «dolor de cabeza» como «un dolor en la cabeza». Esta es una definición demasiado amplia. La picadura de una abeja o un corte en la frente o la nariz serían un dolor en la cabeza, pero no un dolor de cabeza.

Por tanto, para algunas palabras, *usted* necesita que los términos sean más

precisos. Utilice términos concretos, definidos, en lugar de términos vagos (regla 4). Sea específico sin constreñir el término en exceso.

Los «alimentos orgánicos» son alimentos producidos sin la adición de fertilizantes ni pesticidas químicos.

Definiciones como esta proporcionan una idea clara y usted puede investigar sobre ella o evaluarla. Naturalmente, asegúrese también de *limitarse* a su definición a medida que desarrolle su argumentación (regla 7; véase también la falacia de las «palabras equívocas», capítulo X).

No utilice lenguaje emotivo (regla 5). Una virtud del diccionario es la de ser bastante neutral. *Webster* define el «aborto», por ejemplo, como «la expulsión prematura por la fuerza del feto de un mamífero». Esta es una definición neutral adecuada. No le toca al diccionario decidir si el aborto es moral o inmoral. Compárela a una definición común de una parte del debate sobre el aborto:

«Aborto» significa «asesinar bebés».

Esta definición es emotiva. En efecto, los fetos no son bebés, y el término *asesinato* atribuye injustamente malas intenciones a personas bien intencionadas (por más equivocadas que a usted le parezcan). Que la finalización de la vida de un feto sea comparable a la finalización de la vida de un bebé puede ser una proposición argumentable, pero debe ser *demostrada* mediante un argumento y no simplemente *asumida* por definición. (Véase también la falacia de la «definición persuasiva», capítulo X).

Quizás necesite investigar un poco. Descubrirá, por ejemplo, que el «suicidio asistido» significa permitir que los médicos ayuden a personas conscientes y racionales a decidir y llevar a cabo su propia muerte. Esto no incluye permitir que los médicos «desenchufen» a la gente sin su consentimiento (eso sería una forma de «eutanasia involuntaria», otra categoría). La gente puede tener buenas razones para objetar a un suicidio definido de este modo, pero si la definición está clara desde un principio, al menos las partes contendientes estarán hablando de lo mismo.

En ocasiones podemos definir un término mediante la especificación de ciertas pruebas o procedimientos que determinan si es o no aplicable. Esto se denomina definición *operacional*. Por ejemplo, una ley de Wisconsin establece que todas las reuniones de la legislatura estén abiertas al público. Pero ¿qué es exactamente una «reunión» a efectos de esta ley? La ley ofrece una definición operacional bastante elegante:

Una «reunión» es cualquier encuentro de un número suficiente de legisladores como para bloquear la acción sobre la medida legislativa que constituye el tema de la reunión.

Esta definición es demasiado limitada para definir la palabra ordinaria «reunión».

Pero sirve a los propósitos de la ley: impedir que las decisiones fundamentales sean tomadas al margen de los ojos del público.

D.2. Cuando los términos son controvertidos, trabaje a partir de ejemplos claros

A veces un término es *controvertido*. Esto sucede cuando la gente discute sobre la correcta aplicación del término. En este caso, no basta sencillamente con proponer una aclaración, sino que se precisa un tipo de argumento más elaborado.

Cuando un término es controvertido, se pueden distinguir tres grupos relevantes de aspectos. Uno incluye aquellos elementos a los que se aplica el término sin lugar dudas. El segundo grupo lo forman aquellos elementos a los que el término *no* se aplica sin lugar a dudas. Entre estos dos se encuentra el grupo de los elementos cuyo estatus es dudoso, incluyendo los que son objeto de la discusión. Su misión es formular una definición que

1. *Incluya* todos los elementos que encajan sin lugar a dudas con el término;
2. *Excluya* todos los elementos que no encajan sin lugar a dudas con el término;
3. Establezca la *línea más clara* posible de separación entre ambos y *explique* la razón por la que la línea tiene que estar ahí y no en otro punto.

Por ejemplo, consideremos lo que define a un «pájaro». ¿Qué *es* exactamente un pájaro? Un murciélago, ¿es un pájaro?

Para cumplir el requisito 1, resulta útil empezar por la categoría general *(género)* a la que pertenecen las cosas que hay que definir. Para los pájaros, el género natural sería el de los pájaros. Para cumplir los requisitos 2 y 3, tenemos que especificar en qué difieren los pájaros de los demás animales (esto se denomina *diferencia*). Por lo tanto, nuestra pregunta es: ¿exactamente qué diferencia a los pájaros —a *todos* los pájaros y *solo* a ellos— de los demás animales?

Es más complicado de lo que parece. No podemos establecer la línea en el vuelo, por ejemplo, porque las avestruces y los pingüinos no vuelan (por lo que la definición propuesta no cubriría a todos los pájaros, incumpliendo el primer requisito) y los abejorros y los mosquitos vuelan (de modo que la definición propuesta incluiría algunos elementos que no son pájaros, quebrantando el segundo).

Resulta que lo que distingue a todos los pájaros y solo a ellos es tener plumas. Los pingüinos y las avestruces tienen plumas y aunque no vuelen, son pájaros. Pero los insectos no, ni tampoco (por si se lo está preguntando) los murciélagos.

Pasemos a considerar un ejemplo más difícil: ¿qué define una «droga»?

Empecemos otra vez con los ejemplos claros. Heroína, cocaína y marihuana son sin duda drogas. El aire, el agua, la mayoría de los alimentos y los champúes *no* son drogas indudablemente, aunque todas son «sustancias», como las drogas, y todas se ingieren o se aplican a diferentes partes de nuestro cuerpo. Los casos dudosos

incluyen el tabaco y el alcohol.[11]

Nuestra pregunta es entonces: ¿hay alguna descripción general que cubra *todos* los casos claros de drogas y *ninguna* de las sustancias que sin duda no son drogas, estableciendo una clara línea divisoria?

Una «droga» ha quedado definida (incluso por la comisión presidencial) como una sustancia que afecta a la mente o al cuerpo de algún modo. Pero esta definición es demasiado amplia. Incluye el aire, el agua, los alimentos, etc., y no cumple el segundo requisito.

También podemos definir la «droga» como una sustancia *ilegal* que afecta a la mente o al cuerpo de algún modo. Esta definición cubre más o menos el grupo correcto de sustancias, pero no cumple el requisito 3. No explica la razón por la que la línea divisoria se encuentra en el punto donde está. Al fin y al cabo, parte de la cuestión de tratar de definir la «droga» en un principio puede ser muy bien el decidir qué sustancias *deberían* ser legales y cuáles no. Definir la «droga» como una sustancia ilegal cortocircuita este proyecto.

Intentemos lo siguiente:

> Una droga es una sustancia que se utiliza básicamente para alterar el estado de consciencia de un modo determinado.

La heroína, la cocaína y la marihuana obviamente están incluidas. La comida, el aire y el agua no, porque aunque pueden tener efectos sobre la mente, los efectos no son específicos y no son la razón básica por la que comemos, respiramos y bebemos. Por lo tanto, nuestra aproximación a los casos dudosos es a través de la pregunta: el efecto *básico*, ¿es *específico* y sobre la *mente*? En los actuales debates morales sobre las «drogas» nuestra preocupación parece girar en torno a los efectos que distorsionan la percepción y alteran el humor, por lo que se podría mantener que esta definición captura el tipo de distinción que la gente quiere realmente hacer.

¿Deberíamos añadir que las drogas son adictivas? Tal vez no. Algunas sustancias son adictivas, pero no drogas —ciertos alimentos, quizás—. ¿Y qué pasa si una sustancia «que altera el estado de consciencia de un modo determinado» resulta ser no-adictiva (como algunos afirman de la marihuana, por ejemplo)? ¿Podemos decir entonces que no es una droga? La adicción puede definir «el *abuso* de las drogas», pero no las «drogas» como tales.

D.3. No espere que las definiciones hagan el trabajo de los argumentos

Las definiciones nos ayudan a ordenar nuestras ideas, a agrupar los pensamientos semejantes y a detectar las similitudes y diferencias clave. A veces, después de definir con claridad los términos, la gente puede llegar a descubrir que realmente no están en desacuerdo en ninguna cuestión. Sin embargo, las definiciones muy pocas veces

ayudan a resolver por sí mismas las cuestiones difíciles.

Estamos intentando definir «droga», por ejemplo, en parte para decidir qué tipo de actitud debemos adoptar en relación a ciertas sustancias. Pero una definición así no puede responder por sí misma esta pregunta. Según la definición propuesta, por ejemplo, el café es una droga. La cafeína altera en efecto el estado de consciencia de un modo determinado. Es incluso adictiva. Pero ¿de ello se desprende que hay que prohibir el café? No, porque el efecto es suave y socialmente positivo para muchas personas. Algunas opiniones defienden la necesidad de sopesar los beneficios y los perjuicios antes de sacar conclusiones.

Según la definición propuesta, la marihuana es una droga. ¿Debería (como es el caso) estar prohibida? Como en el caso del café, hacen falta más argumentos. Algunos afirman también que la marihuana solo tiene efectos suaves y socialmente positivos. Suponiendo que estén en lo cierto, se podría argumentar que la marihuana no debería estar prohibida aunque *sea* una «droga» (igual que el café, recordémoslo). Otros argumentan que tiene efectos mucho más nocivos y que además tiende a ser una «puerta de acceso» a otras drogas más duras. Si están en lo cierto, se podría argumentar a favor de prohibir la marihuana, sea o no una droga.

O quizás la marihuana es lo más parecido a ciertos antidepresivos y estimulantes, medicinas que (nótese) también resultan ser «drogas» de acuerdo con la definición propuesta, aunque no requieren prohibiciones, sino *control*.

Por su parte, el alcohol *es* una droga atendiendo a la definición propuesta. De hecho, es la droga de uso más extendido. Sus perjuicios son incalculables, incluyendo enfermedades de hígado, defectos de nacimiento, la mitad de los fallecimientos en accidentes de tráfico y otros. ¿Debería ser limitado o prohibido? Quizás, aunque también hay argumentos en sentido contrario. Nuevamente, sin embargo, esta cuestión no queda resuelta por la determinación de que el alcohol sea una droga. Aquí los *efectos* marcan la diferencia.

En resumen, las definiciones contribuyen a clarificar, pero raras veces constituyen argumentos por sí mismas. Clarifique los términos (usted tiene que saber exactamente qué cosas está preguntando), pero no espere que la claridad sola responda las preguntas.

PASOS SIGUIENTES

La materia de esta obra se suele designar como «pensamiento crítico» o «lógica informal» (actualmente menos habitual). Si el lector es un estudiante universitario y desea aprender más cosas sobre la materia debe buscar cursos que ofrezca su facultad bajo estas denominaciones. Si desea realizar lecturas, puede hallar docenas de libros de texto en la biblioteca de cualquier universidad bajo el título de «pensamiento crítico». Dos ejemplos muy representativos son *Critical Thinking*, de Broke Noel Moore y Richard Parker (Mayfield Publishing Company) y *Open Minds and Everyday Reasoning* de Zachary Seech (Wadsworth Publishing Company).

El estudio de la lógica formal comienza con las formas deductivas presentadas en el capítulo VI, pero se extiende a un sistema simbólico mucho más poderoso. Un buen ejemplo representativo es *A Concise Introduction to Logic*, de Patrick Hurley (Wadsworth Publishing Company), aunque también hay docenas de títulos disponibles (busque por «lógica»). Actualmente muchos manuales combinan tanto la lógica formal como la informal. Se puede hallar una perspectiva equilibrada de ambas en *The Art of Reasoning*, de David Kelley (W. W. Norton).

Sobre el papel del pensamiento crítico en ética, como también para hallar consejo sobre la forma de evitar pasar por alto las alternativas, véase mi obra *A 21st Century Ethical Toolbox* (Oxford University Press). Para ampliar los conocimientos sobre el pensamiento creativo (cómo encontrar alternativas genuinamente nuevas en situaciones de aparente «estancamiento») véanse las numerosas obras de Edward De Bono, como el *De Bono's Thinking Course* (Ariel/BBC).

El campo de la *retórica* estudia el uso persuasivo del lenguaje, especialmente en los argumentos. Un texto excelente en este ámbito es *The Aims of Argument: A Rhetoric Reader*, de Timothy Crusins y Carolyn Channell (Mayfield Publishing Company). Un planteamiento literario de la argumentación desde esta perspectiva es *The Realm of Rhetoric* de Chaim Perelman (University of Notre Dame Press).

Sobre las falacias específicamente (capítulo X), véase la obra de Howard Kahane, *Logic and Contemporary Rhetoric* (Wadsworth Publishing Company). Para el tratamiento histórico y teórico de las falacias, véase *Fallacies* de C. Hamblin (Methuen). Para los estilos de citación, se puede hallar una útil y breve guía en *Writing with Sources*, de Gordon Harvey (Hackett Publishing Company). Sobre el estilo en general, no tiene parangón el libro de William Strunk y E. B. White, *The Elements of Style* (Macmillan), una obra de espíritu muy similar a esta. Guárdelas juntas en un estante ¡y no permita que acumulen polvo!



ANTHONY WESTON (Wisconsin, EE. UU., 1954) es doctor en Filosofía por la Universidad de Michigan y director del Departamento de Filosofía y Estudios Ambientales en la Elon University, Carolina del Norte. Es conocido principalmente como el autor de varias obras introductorias sobre ética y pensamiento crítico.

Notas

[1] *Skeptical Essays*, Londres, Allen and Unwin, 1935; reimp. 1977, p. 27. <<

[2] Este pasaje es de Talcott Parsons, *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1966, p. 56. Debo la cita y la versión corregida que sigue a Stalisnas Andreski, *Social Science as Sorcery*, Nueva York, St Martin’s Press, 1972, capítulo 6. <<

[3] Mildred Parten, *Survey, Polls, and Samples*, Nueva York, Harper and Row, 1950, especialmente pp. 25, 290 y 393. Parten muestra que las personas de rentas más bajas, que tenían una menor probabilidad de recibir «las papeletas de votos» que las personas ricas, tenían también una menor probabilidad de devolverlas. <<

[4] Véase *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1980, p. 61. En realidad, lo denominan como el argumento «del hombre que»: yo he universalizado el lenguaje. <<



[5] Dr. John Beary III, citado en «News You Can Use», *U.S. News and World Report*, 11 de agosto de 1986, p. 61. <<

[6] *Miami News*, 23 de septiembre de 1973. <<

[7] David Hume, *Dialogues Concerning Natural Religion* (publicado originalmente en 1779; reimpresión, Indianapolis, Hackett Publishing Company, 1980, capítulo II). <<

[8] Publicidad en *The New York Times Book Review*, 9 de diciembre de 1984, p. 3. <<

[9] A. Conan Doyle, *The Sign of the Four* (Garden City, N.Y.: Doubleday & Co., 1974), pp. 17-18. <<

[10] «Wejack» es el nombre algonquiano para un animal del este de Norteamérica similar a la comadreja. Los herbívoros son animales que comen solo, o principalmente, plantas. En realidad, los wejacks no son herbívoros. <<

[11] Dudosos en otros aspectos son sustancias como la aspirina, los antibióticos, las vitaminas y los antidepresivos, el tipo de sustancias que compramos en las «farmacias» y que llamamos «drogas» en sentido farmacéutico. <<



[a] En el original: «¡En el fondo, todos somos nada más que egoístas!». *(Nota del editor digital).* <<